

The copyright © of this thesis belongs to its rightful author and/or other copyright owner. Copies can be accessed and downloaded for non-commercial or learning purposes without any charge and permission. The thesis cannot be reproduced or quoted as a whole without the permission from its rightful owner. No alteration or changes in format is allowed without permission from its rightful owner.



**KEBERKESANAN PEMBAYARAN SEMULA
PEMBIAYAAN DANA USAHAWAN
PERBADANAN KEMAJUAN NEGERI KEDAH (PKNK)**



SAIDAH BINTI MD ALWI

UUM
Universiti Utara Malaysia

**IJAZAH SARJANA
UNIVERSITI UTARA MALAYSIA
2020**

**KEBERKESANAN PEMBAYARAN SEMULA
PEMBIAYAAN DANA USAHAWAN
PERBADANAN KEMAJUAN NEGERI KEDAH (PKNK)**



SAIDAH BINTI MD ALWI

Universiti Utara Malaysia

**Tesis dikemukakan kepada Kolej Undang-undang, Kerajaan dan
Pengajian Antarabangsa, sebagai memenuhi syarat pengijazahan
Ijazah Sarjana Pengurusan Awam
Universiti Utara Malaysia**



Kolej Undang-Undang, Kerajaan dan Pengajian Antarabangsa
(College of Law, Government and International Studies)
UNIVERSITI UTARA MALAYSIA

PERAKUAN KERJA TESIS / DISERTASI
(Certification of thesis / dissertation)

Kami, yang bertandatangan, memperakukan bahawa
(We, the undersigned, certify that)

SAIDAH MD ALWI (822293)

calon untuk Ijazah
(candidate for the degree of)

SARJANA

telah mengemukakan tesis / disertasi yang bertajuk:
(has presented his/her thesis / dissertation of the following title):

**KEBERKESANAN PEMBAYARAN SEMULA PEMBIAYAAN DANA USAHAWAN
PERBADANAN KEMAJUAN NEGERI KEDAH (PKNK)**

seperti yang tercatat di muka surat tajuk dan kulit tesis / disertasi.
(as it appears on the title page and front cover of the thesis / dissertation).

Bahawa tesis/disertasi tersebut boleh diterima dari segi bentuk serta kandungan dan meliputi bidang ilmu dengan memuaskan, sebagaimana yang ditunjukkan oleh calon dalam ujian lisan yang diadakan pada **27 Ogos 2019**

*That the said thesis/dissertation is acceptable in form and content and displays a satisfactory knowledge of the field of study as demonstrated by the candidate through an oral examination held on: **August 27, 2019***

Pengerusi Viva : **ASSOC. PROF. TS. DR.**
(Chairman for Viva) **AZLIZAN**

Tandatangan
(Signature)

Pemeriksa Luar : **DR. MOHD NASIR NAWAWI**
(External Examiner)

Tandatangan
(Signature)

Pemeriksa Dalam : **DR. NORLAILA ABDULLAH**
(Internal Examiner) **CHIK**

Tandatangan
(Signature)

Tarikh : **27 Ogos 2019**
Date

Nama Pelajar : SAIDAH MD ALWI (822293)
(Name of Student)

Tajuk Tesis :
(Title of the Thesis)

KEBERKESANAN PEMBAYARAN SEMULA PEMBIAYAAN
DANA USAHAWAN PERBADANAN KEMAJUAN NEGERI KEDAH
(PKNK)

Program Pengajian : SARJANA
(Programme of Study)

Penyelia Pertama : ASSOC. PROF. DR. ZAINAL MD
(First Supervisor) ZAN

Tandatangan
(Signature)

Penyelia Kedua : PROF. DR. ROHANA YUSOF
(Second Supervisor)

Tandatangan
(Signature)



UUM
Universiti Utara Malaysia

KEBENARAN MENGGUNA

Dalam membentangkan tesis ini, bagi memenuhi syarat sepenuhnya untuk Sarjana Universiti Utara Malaysia, saya bersetuju bahawa Perpustakaan Universiti boleh secara bebas membenarkan sesiapa sahaja untuk memeriksa. Saya juga bersetuju bahawa penyelia saya atau jika ketiadaanya. Dekan Ghazali Shafie Graduate School Of Government (GSGSG) diberi kebenaran untuk membuat salinan tesis ini dalam sebarang bentuk, sama ada keseluruhannya atau sebahagian daripadanya bagi tujuan keuntungan kewangan, tidak dibenarkan kecuali setelah mendapat kebenaran bertulis daripada saya. Juga dimaklumkan bahawa pengiktirafan harus diberikan kepada saya dan Universiti Utara Malaysia dalam sebarang kegunaan kesarjanaan terhadap sebarang petikan daripada tesis saya.

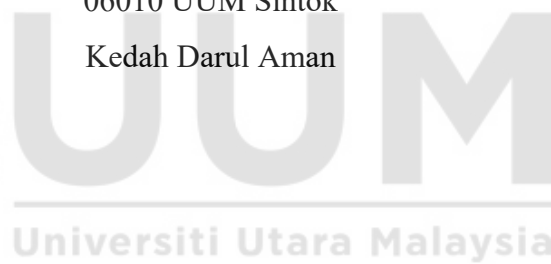
Dekan (Ghazali Shafie Graduate School of Government)

UUM Kolej Undang-Undang, Kerajaan dan Pengajian Antarabangsa

Universiti Utara Malaysia

06010 UUM Sintok

Kedah Darul Aman



ABSTRAK

Bidang keusahawanan merupakan komponen penting untuk meningkatkan tahap ekonomi bagi menolak negara keluar daripada perangkap kemiskinan. Kerajaan telah mengambil pelbagai inisiatif memberi sokongan melalui skim pembiayaan, program dan aktiviti keusahawanan, Dana usahawan merupakan salah satu program dalam memperkasakan pembangunan usahawan. Kajian ini dijalankan bagi memahami isu dalam program dana usahawan oleh PKNK kepada usahawan bumiputera di negeri Kedah. Objektif kajian ini dilaksanakan adalah mengkaji kegagalan pembayaran semula pembiayaan dana usahawan oleh peminjam kepada PKNK. Kajian ini dijalankan bagi menentukan hubungan yang signifikan antara isu, sikap serta faktor yang mempengaruhi keberkesanan pembayaran semula pembiayaan dana usahawan PKNK. Kajian ini adalah berbentuk kuantitatif menggunakan kaedah kutipan data melalui borang kaji selidik. Dapatan kajian menunjukkan tiga penemuan yang penting di dalam kajian ini berdasarkan objektif kajian yang ditetapkan iaitu (1) hubungan demografi dan kejayaan pembayaran semula pembiayaan dana usahawan (2) hubungan sikap dan isu yang dihadapi oleh penyewa dengan kejayaan pembayaran semula pembiayaan dana usahawan (3) hubungan program anjuran PKNK dan kejayaan pembayaran semula pembiayaan dana usahawan. Hasil kajian ini menunjukkan terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara isu, sikap dan program anjuran PKNK dengan kejayaan pembayaran semula pembiayaan dana usahawan PKNK. Secara keseluruhannya kebanyakan responden risau sekiranya bayaran bulanan tidak dibuat. Ini menunjukkan responden mempunyai sikap yang bertanggungjawab untuk membayar semula dana usahawan PKNK. Manakala program yang dianjurkan oleh PKNK menunjukkan hubungan yang positif untuk kejayaan pembayaran semula pembiayaan dana usahawan PKNK.

Kata kunci : sikap usahawan, keusahawanan, bantuan pembiayaan, dan keberkesanan pembayaran semula pembiayaan dana usahawan.

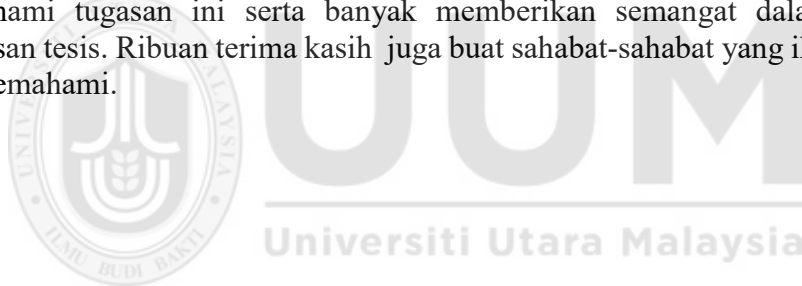
ABSTRACT

Entrepreneurship is one of the most important components that could alleviate the nation from the poverty trap. Several initiatives have been adopted by the Malaysia government to help local entrepreneurs such as providing loans and also through entrepreneurship programmes. A scheme established by Perbadanan Kemajuan Negeri Kedah (PKNK) - namely "Entrepreneur Loans" has been introduced to enhance entrepreneurship development. Hence this study is to establish and learning the issues related to the financial loans provided by PKNK. The objective of the study is to determine the failure of the repayment of entrepreneur loans. The study is also to determine the significant relationship related to the issues, attitude and factors that influence the effectiveness on the repayment of entrepreneur loans provided by PKNK. This study has adopted the quantitative approach by collecting all data through questionnaires. There are three important findings in this study based on the set objectives namely (1) the relationship between demographic and the success rate on the repayment of the entrepreneur loans. (2) the relationship between attitude and issues face by the borrowers with affect the repayment of the entrepreneur loans. (3) the relationship between the program organized by PKNK related to the success rate on the repayment of the entrepreneur loans. The findings showed that there was a positive and significant relationship between issues, attitude and program organized by PKNK in relation to the success rate on the repayment of the entrepreneur loans. Conclusively most respondents were concern on the failure of the repayment of loans to PKNK. It clearly demonstrate that the respondents have positive attitude and commitment towards the repayment of entrepreneur loans to PKNK. In addition the program organized by PKNK clearly have positive significant toward to the increase on the success rate on the repayment of the entrepreneur loans.

Key words: Attitude, issues, entrepreneurs program organized by PKNK, entrepreneurs loans, effectiveness and success rate of repayment.

PENGHARGAAN

Dengan nama Allah yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, syukur ke hadrat Allah s.w.t. kerana dengan berkat limpah kurnia dan hidayah- NYA telah memberikan kekuatan dan kesabaran untuk saya menyiapkan tesis ini. Pertama sekali, ucapan setinggi-tinggi penghargaan dan sanjungan dihulurkan kepada Penyelia saya iaitu Prof Madya Dr. Zainal Bin Md Zan yang banyak memberikan tunjuk ajar dalam proses menyiapkan tesis ini. Hanya Allah sahaja yang mampu membalas jasa dan budi baik beliau atas apa yang dihulurkan kepada saya sepanjang sesi pembelajaran di Universiti Utara Malaysia. Tanpa bimbingan dan gandingan penyeliaan yang mantap, tidak mungkin tesis ini dapat disiapkan dengan jayanya bagi tujuan penganugerahan Ijazah Sarjana Pengurusan Awam. Jutaan terima kasih juga saya rakamkan kepada pihak pentadbiran Ghazali Shafie Graduate School Of Government (GSGSG), Penolong Naib Canselor UUM COLGIS, Naib Canselor, Universiti Utara Malaysi, Kementerian Pengajian Tinggi Malaysia serta Kerajaan Malaysia yang memberikan ruang waktu dan peluang untuk saya menyambung pengajian di peringkat Sarjana. Selain itu, tidak dilupakan juga ucapan terima kasih dan penghargaan kepada Perbadanan Kemajuan Negeri Kedah dan Jabatan-Jabatan Kerajaan yang pernah terlibat dalam pengumpulan data dan maklumat kajian. Ucapan terima kasih yang paling istimewa adalah ditujukan kepada bonda, suami dan keluarga tersayang yang memahami tugas ini serta banyak memberikan semangat dalam menyiapkan penulisan tesis. Ribuan terima kasih juga buat sahabat-sahabat yang ikhlas membantu dan memahami.



ISI KANDUNGAN

KEBENARAN MENGGUNA	i
ABSTRAK	ii
ABSTRACT	iii
PENGHARGAAN	iv
ISI KANDUNGAN	v
SENARAI JADUAL	ix
SENARAI RAJAH	x
SENARAI LAMPIRAN	xi
SENARAI SINGKATAN	xii
BAB SATU : PENDAHULUAN	1
1.1 Pengenalan	1
1.2 Latar Belakang Kajian	7
1.3 Penyataan Masalah	11
1.4 Persoalan Kajian	18
1.5 Objektif Kajian	18
1.6 Skop Kajian	19
1.7 Kepentingan Kajian	20
1.7.1 Sumbangan Kepada PKNK	20
1.7.2 Sumbangan Kepada Usahawan	21
1.7.3 Sumbangan Kepada Pentadbiran Awam dan Pembangunan Awam	22
1.7.4 Sumbangan Kepada Akademik	23
1.7.5 Sumbangan Kepada Penyelidik	23
1.8 Pembangunan Hipotensis	24
1.9 Limitasi Kajian	24
1.10 Susunan Bab Dalam Tesis	26
BAB DUA : ULASAN LITERATUR	28
2.1 Pengenalan	28
2.2 Peningkatan Ekonomi Negara	29
2.3 Meningkatkan Kesejahteraan Rakyat	31
2.4 Pembangunan Lestari Dan Pembasmian Kemiskinan	32
2.5 Pembangunan Keusahawanan	34
2.5.1 Perbezaan Usahawan Dan Keusahawanan	37
2.5.2 Peranan Keusahawanan Kepada Masyarakat	38

2.5.3 Kelebihan Bidang Keusahawanan Sebagai Kerjaya	40
2.5.4 Peranan Usahawan Dalam Meningkatkan Ekonomi Negara	40
2.5.5 Strategi Keusahawanan	42
2.5.6 Keupayaan Usahawan	42
2.5.7 Perancangan Perniagaan	43
2.6 Program Pembangunan Keusahawanan Di Malaysia	44
2.6.1 Bantuan Agensi Dan Badan Kerajaan	45
2.6.2 Program Pembangunan Keusahawanan Di Kedah	46
2.6.3 Program-Program Perbadanan Kemajuan Negeri Kedah (PKNK)	47
2.6.3.1 Program Latihan Dan Kursus oleh PKNK	47
2.6.3.2 Penyertaan Dalam Ekspo, Pameran dan Lawatan	51
2.6.3.3 Program Coaching and Mentoring	52
2.6.3.4 Kursus Dan Latihan Dengan Kerjasama Kulim Technology Park Corporation Sdn. Bhd (KTPC)	55
2.6.3.5 Penyewaan Premis Kedah Halal Park (KHP)	55
2.6.4 Program Pembiayaan Dana	56
2.6.4.1 Dana Usahawan PKNK	57
2.7 Kajian Lepas	59
2.8 Teori-Teori dan Model	65
2.8.1 Teori Usahawan Berjaya	66
2.8.2 Model Pembangunan Usahawan Di Malaysia	67
2.8.3 Model Asas Proses Pembangunan Usahawan	70
2.9 Kerangka Teoritik	71
2.10 Kesimpulan	73
BAB TIGA : METODOLOGI KAJIAN	74
3.1 Pengenalan	74
3.2 Lokasi Kajian	75
3.3 Pendekatan dan Reka Bentuk Kajian	77
3.4 Populasi dan Sampel Kajian	82
3.5 Pengukuran Pemboleh ubah	84
3.6 Instrumen Kajian	84
3.7 Kajian Rintis	88
3.8 Prosedur Pengumpulan Data	89
3.8.1 Sumber Data	89
3.8.2 Data Primer	90

3.8.3 Data Sekunder	90
3.9 Kaedah Analisis Data	90
3.9.1 Ujian Deskriptif	92
3.9.2 Ujian Inferensi	92
3.9.3 Ukuran dan Analisis Tahap Kejayaan Menerusi Kaji Selidik	95
3.9.4 Ujian Kebolehpercayaan Serta dan Analisis Keberkesanan	95
3.10 Kesimpulan	96
BAB EMPAT : DAPATAN KAJIAN DAN PERBINCANGAN	97
4.1 Pengenalan	97
4.2 Demografi Responden	97
4.3 Sikap Dan Isu Yang Dihadapi Oleh Peserta Dalam Pembayaran Semula Pembiayaan Dana PKNK	98
4.3.1 Perbezaan Min Antara Faktor Demografi dan Kejayaan Pembayaran Semula Dana Pembiayaan PKNK	100
4.3.2 Perbezaan Min Antara Sikap dan Isu Yang Dihadapi Oleh Peserta Dengan Kejayaan Pembayaran Semula Dana Pembiayaan PKNK	102
4.4 Program dan Latihan Anjuran PKNK Kepada Usahawan PKNK	104
4.4.1 Perbezaan Min Antara Program Anjuran PKNK dan Kejayaan Pembayaran Semula Dana Pembiayaan PKNK	105
4.5 Kejayaan Pembayaran Semula Dana Usahawan PKNK	106
4.6 Korelasi	107
4.6.1 Korelasi Antara Sikap dan Isu Yang Dihadapi Usahawan Terhadap Kejayaan Pembayaran Semula Dana Usahawan PKNK	108
4.6.2 Korelasi Antara Program dan Latihan Anjuran PKNK Terhadap Kejayaan Pembayaran Semula Dana Usahawan PKNK	109
4.7 Kesimpulan	110
BAB LIMA : RUMUSAN PERBINCANGAN DAN PENUTUP	111
5.1 Pengenalan	111
5.2 Rumusan Kajian dan Hubungkait Dengan Objektif Serta Penyataan Masalah Kajian	112
5.2.1 Objektif Pertama : Mengkaji Isu Yang Dihadapi Oleh Peserta Dalam Pembayaran Semula Pembiayaan Dana Usahawan	114
5.2.2 Objektif Pertama : Mengkaji Faktor Yang Mempengaruhi Pembayaran Semula Pinjaman Dana Usahawan	115
5.2.3 Objektif Ketiga : Mengkaji Persepsi Peminjam Terhadap Keberkesanan PKNK Dalam Pengurusan Pembiayaan Dana Usahawan	117
5.2.4 Objektif Keempat : Mengenalpasti Cadangan Penambahbaikan Terhadap Kelemahan Sistem Serta Prosedur Pengurusan PKNK Dalam Pemberian Pinjaman Dana Usahawan	118

5.3	Dapatan Kajian dan Kaitanya Dengan Penyataan Masalah	119
5.4	Perbincangan Implikasi Kajian	121
5.4.1	Sumbangan kepada Pengurusan PKNK	124
5.6	Cadangan Kajian Akan Datang	126
5.7	Penutup	128
	RUJUKAN	130
	LAMPIRAN	144



SENARAI JADUAL

Jadual 1. 1	Syarat-Syarat Asas Pinjaman Dana Usahawan PKNK	10
Jadual 1. 2	Status Pembiayaan Dana Usahawan Dari Tahun 2007 Sehingga 2017	14
Jadual 1. 3	Bilangan Yang Gagal Dan Berjaya Menjelaskan Dana Usahawan PKNK (2017)	15
Jadual 2. 1	Pencapaian Bidang Keberhasilan Utama Negara (NKEA)	30
Jadual 3. 1	Usahawan Yang Berdaftar Mengikut Daerah Di Negeri Kedah	76
Jadual 3. 2	Bilangan Usahawan Yang Berdaftar Dengan PKNK	77
Jadual 3. 3	Penentuan Saiz Sampel Krejcie Morgan (1970)	83
Jadual 3. 4	Pembahagian Soal Selidik	86
Jadual 3. 5	Nilai Min Dan Tahap Persetujuan	92
Jadual 3. 6	Nilai Kolerasi Dan Kekuatan Hubungan	93
Jadual 3. 7	Persoalan Kajian Dan Analisis	94
Jadual 4. 1	Profil demografi responden kajian (N=200)	98
Jadual 4. 2	Sikap Dan Isu Yang Dihadapi Oleh Peserta Dalam Pembayaran Semula Pembiayaan Dana PKNK (N=200)	99
Jadual 4. 3	Ujian-t Sampel Bebas antara Jantina dan Kejayaan Pembayaran Semula Dana Pembiayaan PKNK (N=199)	101
Jadual 4. 4	Ujian ANOVA antara Demografi Responden dan Kejayaan Pembayaran Semula Dana Pembiayaan PKNK (N=200)	102
Jadual 4. 5	Ujian-t Sampel Bebas antara Sikap dan Isu yang Dihadapi oleh Peserta dengan Kejayaan Pembayaran Semula Dana Pembiayaan PKNK (N=200)	103
Jadual 4. 6	Program dan Latihan Anjuran PKNK kepada Usahawan PKNK (N=200)	105
Jadual 4. 7	Ujian-t Sampel Bebas antara Program Anjuran PKNK dan Kejayaan Pembayaran Semula Dana Pembiayaan PKNK (N=200)	106
Jadual 4. 8	Kejayaan Pembayaran Semula Dana Usahawan PKNK (N=200)	107
Jadual 4. 9	Korelasi Antara Sikap dan Isu yang Dihadapi Usahawan serta Program dan Latihan Anjuran PKNK terhadap Kejayaan Pembayaran Semula Dana Usahawan PKNK (N=200)	108
Jadual 4. 10	Korelasi Antara Sikap dan Isu yang Dihadapi Usahawan terhadap Kejayaan Pembayaran Semula Dana Usahawan PKNK (N=200)	109
Jadual 4. 11	Korelasi Antara Program dan Latihan Anjuran PKNK terhadap Kejayaan Pembayaran Semula Dana Usahawan PKNK (N=200)	110

SENARAI RAJAH

Rajah 1. 1	Taburan Kemiskinan dan Pendapatan Isi Rumah Di Semenanjung Malaysia bagi tahun 2000 dan 2015 dari Jabatan Perangkaan Malaysia, 2017	8
Rajah 1. 2	Proses Pinjaman Dana Usahawan dari Laporan Bahagian Pembangunan Usahawan PKNK, (2017)	10
Rajah 1. 3	Pecahan Jumlah Pinjaman Dengan Peminjam Dari Laporan Bahagian Pembangunan Usahawan PKNK, (2017)	13
Rajah 1. 4	Tunggakan Pembiayaan Dana Usahawan Mengikut Bulan dari Laporan Unit Kawalan Kredit (UKK) PKNK, 2017	16
Rajah 2. 1	Empat aspek asas dalam bidang keusahawanan dari Histrich dan Peters (1998)	37
Rajah 2. 2	Program/Latihan/Kursus yang dilaksanakan oleh PKNK dari Laporan Bahagian Pembangunan Usahawan (BPU),PKNK, 2017	50
Rajah 2. 3	Perkhidmatan AKPK tahun 2017 dari AKPK, 2017	58
Rajah 2. 4	Teori Usahawan Berjaya dari Gundry, L.K dan Kiekul,J. (2001)	67
Rajah 2. 5	Model Pembangunan Usahawan Di Malaysia dari Humam Hj Mohamed (1997)	69
Rajah 2. 6	Model Asas Proses Keusahawanan dari Barringer & Ireland (2006)	70
Rajah 2. 7	Kerangka Teoritikai Kajian	73
Rajah 3. 1	Statistik Pinjaman Dana Usahawan (2007 – 2017) dari Laporan Unit Kawalan Kredit PKNK, (2017)	83
Rajah 5. 1	Kerangka Kajian Lanjutan	127

SENARAI LAMPIRAN

Lampiran I	Soal Selidik	145
Lampiran II	Ujian Spss	153



SENARAI SINGKATAN

AIM	Amanah Iktiyar Malaysia
BNM	Bank Negara Malaysia
BPU	Bahagian Pembangunan Usahawan
CCRIS	Central Credit Reference Information System
CM	Coaching & Mentoring
CEDAR	Pusat Pembangunan Dan Penyelidikan Keusahawanan
CTOS	Credit Tip-Off Services
DEB	Dasar Ekonomi Baru
DPN	Dasar Pembangunan Nasional
ICT	Teknologi Maklumat dan Multimedia
IKS	Industri Kecil Sederhana
INSKEN	Institut Kemahiran Negara
IKS	Industri Kecil dan Sederhana
KDNK	Keluaran Dalam Negara Kasar
K-S	Kolmogorov-Smirnov
KHP	Kedah Halal Park
KPI	Key Performance Indicator
KPT	Kementerian Pengajian Tinggi
KTPC	Kulim Technology Park Corporation Sdn. Bhd
MAGIC	Malaysian Global Innovation & Creativity Centre
MARA	Majlis Amanah Rakyat
MIDA	Lembaga Kemajuan Perindustrian Malaysia
NTP	Program Transformasi Nasional
NKEA	Bidang Ekonomi Utama Negara
PBB	Pertubuhan Bangsa-Bangsa Bersatu
PGK	Pendapatan Garis Kemiskinan
PPDU	Program Pembiayaan Dana Usahawan
PKEN	Perbadanan Kemajuan Ekonomi Negeri
PKNK	Perbadanan Kemajuan Negeri Kedah
PPDU	Program Pembiayaan Dana Usahawan
PDR	Program Dana Perayaan

PNK	Pendapatan Negara Kasar
PNS	Permodalan Nasional Berhad
PKS	Perusahaan Kecil Dan Sederhana
RMK 9	Rancangan Malaysia Ke Sembilan
RMK 11	Rancangan Malaysia Ke Sebelas
SDG	Matlamat Pembangunan Lestari
SIRIM	Institut Penyelidikan Perindustrian Malaysia
SSM	Suruhanjaya Syarikat Malaysia
SME	SME Corporatiom Sdn. Bhd.
TEKUN	Tabung Ekonomi Kumpulan Usaha Niaga
UPEN	Unit Pembangunan Ekonomi Negeri
UKK	Unit Kawalan Kredit
UPUK	Unit Pembangunan Usahawan Kedah
YTN	Yayasan Tekun Nasional
WEO	Wold Economic Outlook



UUM
Universiti Utara Malaysia

BAB SATU

PENDAHULUAN

1.1 Pengenalan

Bidang keusahawanan ditakrifkan sebagai individu atau organisasi yang menjalankan inovasi, kewangan dan perniagaan bertujuan mengubah dan menghasilkan satu kreativiti pada barangan ataupun perkhidmatan bagi meningkatkan pasaran ekonomi. Definisi keusahawanan adalah permulaan bagi sebuah perniagaan baru yang meliputi aktiviti ekonomi, sosial dan politik. Menurut kajian Shane dan Venkataraman (2000) keusahawanan adalah satu penilaian, penemuan dan eksploitasi peluang kepada masyarakat untuk menghasilkan produk baru serta memberi perkhidmatan dan memproses pengeluaran. Keusahawanan juga merupakan satu bidang yang dapat menjana pertumbuhan ekonomi bagi sesebuah negara. Bidang ini turut mencipta pekerjaan baru dan menjadi pemangkin kepada perubahan dan peningkatan ekonomi. Selain daripada itu, keusahawanan memainkan peranan meningkatkan kadar per kapita pengeluaran serta pendapatan negara. Ianya juga mampu memberikan perubahan kepada struktur perniagaan dan mengubah kehidupan masyarakat (Mohani et. al, 2008).

Mohd Nor, Fakhrol dan Mohamed (2015) menyatakan, usahawan perlu membentuk pemikiran yang kreatif dan inovatif, usahawan juga perlu memahami ilmu keusahawanan serta mempelajari kemahiran dan kaedah untuk menjadi seorang

usahawan dengan melihat dan menyelami kejayaan serta pengalaman dari usahawan-usahawan yang telah berjaya. Bagi usahawan yang baru menceburi bidang perniagaan kejayaan usahawan ini dijadikan sebagai '*role model*'. Pengalaman dan kejayaan usahawan-usahawan contoh ini dapat mencetuskan idea serta membakar semangat untuk meraih kejayaan dalam bidang keusahawanan.

Menurut Aziz Deraman (2000), keusahawanan adalah satu kemahiran bagi mengenal pasti, menilai daya maju, serta mengeksplotasi dan mengembangkan peluang untuk mewujudkan produk ataupun perkhidmatan. Di samping itu ianya dapat melahirkan perniagaan yang boleh membawa keuntungan serta mampu berdaya tahan. Keperluan untuk melahirkan masyarakat perdagangan dan perindustrian bumiputera (MPPB) yang berjaya menuntut perubahan sikap, nilai, serta pendidikan dan latihan yang dapat membentuk amalan usahawan bumiputera.

Menurut Mohd Shahriza Abdullah (2014), ekosistem keusahawanan yang sedia ada di Malaysia menumpukan kepada lima komponen utama bagi memastikan kaedah yang menyuluruh kepada bidang keusahawanan. Ini termasuk pembangunan dasar, skim pembiayaan jaminan, pendaftaran dan perlesenan, perusahaan di peringkat permulaan dan inkubator, program capaian dan kesedaran, serta perkhidmatan informasi dan nasihat.

Malaysia sedang mengubah keadaan masyarakat daripada bergantung kepada kerajaan kepada masyarakat yang bekerja sendiri. Menurut Reza Wattimena (2011) masyarakat yang bekerja sendiri ialah memiliki perniagaan atau melakukan kerja secara '*freelance*' iaitu tanpa perlu mematuhi waktu bekerja 8.00 pagi hingga 5.00 petang berbeza dengan makan gaji yang terikat dengan peraturan dan disiplin yang perlu

dipatuhi. Memiliki perniagaan sendiri dapat membantu dan memberi peluang kepada penganggur untuk bekerja di syarikat atau organisasi yang telah dibangunkan ianya turut memberi peluang pekerjaan kepada masyarakat setempat. Pelbagai langkah telah diambil oleh pihak kerajaan bagi mendorong dan menggalakkan kaum bumiputera supaya melibatkan diri dalam bidang keusahawanan. Menurut Norasmah (2002), peningkatan pendapatan kaum bumiputera masih belum memuaskan kerana ia masih agak ketinggalan berbanding kaum-kaum lain di Malaysia.

Suraiya Ishak, Ahmad Rafli dan Amal Hayati Ishak (2012), menyatakan bahawa program keusahawanan ini adalah penting dalam memastikan produktiviti dan sumbangan usahawan kepada KDNK negara dapat ditingkatkan. Penglibatan kerajaan dan agensi swasta adalah bertujuan menentukan kejayaan usahawan dapat dicapai. Pembiayaan dan infrastruktur fizikal disediakan secara meluas bagi memberi sokongan kepada bidang keusahawanan. Di Malaysia bidang keusahawanan merupakan komponen yang sangat penting untuk meningkatkan tahap ekonomi serta menolak negara keluar daripada perangkap pendapatan pertengahan.

Menurut Azlizan Talib, Hamzah Jusoh, Yahaya Ibrahim dan Habibah Ahmad (2012) keusahawanan merupakan satu aktiviti yang unik dijalankan oleh seseorang sebagai kerjaya untuk mendapatkan keuntungan serta memerlukan gabungan perkara-perkara asas seperti keperibadian, kelakuan, pengalaman, pemikiran, keupayaan, modal, pengetahuan dan lain-lain lagi. Walaupun terdapat pelbagai definisi yang berbeza tetapi konsepnya adalah sama, iaitu berusaha untuk mendapatkan keuntungan dengan penggunaan sumber-sumber yang diperolehi. Keusahawanan ialah aktiviti perniagaan melalui kemahiran yang dimiliki oleh individu yang berminat dengan bidang perniagaan mengenal pasti peluang pelaburan serta bertindak untuk menjayakan

rancangan yang menghasilkan keuntungan kepada perniagaannya. Bidang ini telah dikenal pasti sebagai jentera dalam pembangunan ekonomi di Malaysia. Kelahiran perniagaan baharu yang mencerminkan *dinamisme* perniagaan adalah satu dimensi penting di dalam sesebuah negara, ianya merupakan keupayaan usahawan untuk memulakan perniagaan.

Menurut Mohamad Qayyum (2017), ancaman dan cabaran usahawan bumiputera adalah ketiadaan dan kekurangan modal namun usahawan tetap berhasrat untuk memulakan perniagaan secara besar-besaran dan kelihatan tersergah. Ramai usahawan bersikap untuk mendapat untung besar dan cepat kaya, kesannya mereka akan mengambil jalan mudah dengan terpaksa menanggung bebanan hutang. Kelemahan kebanyakan usahawan adalah kekurangan ilmu serta kemahiran dalam bidang keusahawanan. Terdapat ramai juga usahawan yang bersikap tidak berminat untuk menghadiri seminar, kursus atau program yang mana boleh menambahkan ilmu berkaitan keusahawanan. Yang paling penting adalah usahawan perlu mempunyai ilmu pengurusan kewangan dan mengetahui mengenai selok belok berkaitan aspek pemasaran.

Menurut Suraiya Ishak et al. (2012), pelbagai cara telah dibentuk oleh kerajaan untuk meningkatkan prestasi ekonomi golongan bumiputera. Kerajaan telah melaksanakan pelbagai dasar untuk membantu usahawan bumiputera. Tujuan dasar-dasar ini diwujudkan untuk melahirkan lebih ramai usahawan bumiputera menceburi bidang keusahawanan serta berusaha dengan hasil titik peluh sendiri tanpa mengharapkan kepada kerja makan gaji. Dasar-Dasar Pembangunan Kerajaan bertujuan meningkatkan taraf hidup masyarakat dan mengurangkan jurang perbezaan antara kaum agar integrasi nasional dapat dicapai. Dasar-dasar ini menitikberatkan isu-isu

seperi perkembangan sahsiah diri untuk kepentingan organisasi, masyarakat dan negara. Kerajaan memainkan peranan membantu usahawan bumiputera dengan memberi sokongan melalui skim pembiayaan, program keusahawanan, latihan, pendedahan bermaklumat, khidmat nasihat dan aktiviti keusahawanan. Kerajaan turut menyediakan kemudahan infrastruktur fizikal seperti ruang perniagaan, premis dan inkubator perniagaan.

Antara dasar-dasar yang diwujudkan adalah seperti Dasar Pembangunan Nasional (DPN), Dasar Ekonomi Baru (DEB) Dasar Perindustrian, Dasar Penswastaan, Dasar Pendidikan, Wawasan 2020, Penerapan nilai-nilai Islam dalam Pentadbiran negara, Dasar Pandang ke Timur, Dasar Penswastaan, Dasar Pertanian Negara, Dasar Pandang Ke Timur dan Dasar Penerapan Nilai-Nilai Islam. Pelaksanaan dasar adalah untuk memastikan semua rakyat tanpa mengira kaum dapat menikmati kehidupan yang sempurna. Sejarah telah membuktikan dalam usaha memupuk perpaduan bagi meningkatkan keseimbangan ekonomi dan jarak sosial antara kaum pelbagai masalah dilalui oleh kerajaan. Justeru matlamat penubuhan dasar adalah bagi menjamin pengukuhan kehidupan rakyat pada masa hadapan.

Agensi swasta turut terlibat dalam memberi bantuan kepada usahawan bumiputera di Negeri Kedah. Antara agensi swasta yang terlibat dalam memberi bantuan pembiayaan dana adalah Majlis Amanah Rakyat (MARA), SME Corp. Malaysia (SME), Institut Keusahawanan Negara (INSKEN), Pusat Pembangunan dan Penyelidikan Keusahawanan (CEDAR), Malaysian Global Innovation & Creativity Centre (MaGIC), Pusat Pembangunan Usahawan Malaysia (MEDEC), Lembaga Kemajuan Perindustrian Malaysia (MIDA), Institut Penyelidikan Perindustrian Malaysia

(SIRIM), dan Perbadanan Usahawan Nasional Berhad (PUNB) Tabung Ekonomi Kumpulan Usaha Niaga (TEKUN), Amanah Iktiyar Malaysia (AIM).

Di bawah Rancangan Malaysia Kesebelas (RMK-11), keusahawanan telah dikenal pasti sebagai satu bidang yang menjadi keutamaan nasional menjelang Wawasan 2020. Sokongan ini melibatkan agensi seperti SME Corp. Malaysia, TEKUN dan AIM di seluruh negeri dengan penyediaan peluang pembangunan perniagaan yang luas kepada usahawan. Institusi perbankan dan kewangan telah diperkenalkan kepada usahawan bertujuan memudahkan para usahawan bumiputera untuk mendapatkan pembiayaan. Kerajaan telah diberi mandat untuk membantu golongan isi rumah B40, dengan kerjasama pelbagai kementerian dan agensi. Manakala institusi penyelidikan dan pembangunan (R&D) bertanggungjawab membantu dalam meningkatkan kualiti produk, meningkatkan pematuhan kepada piawaian serta meningkatkan akses kepada pasaran.

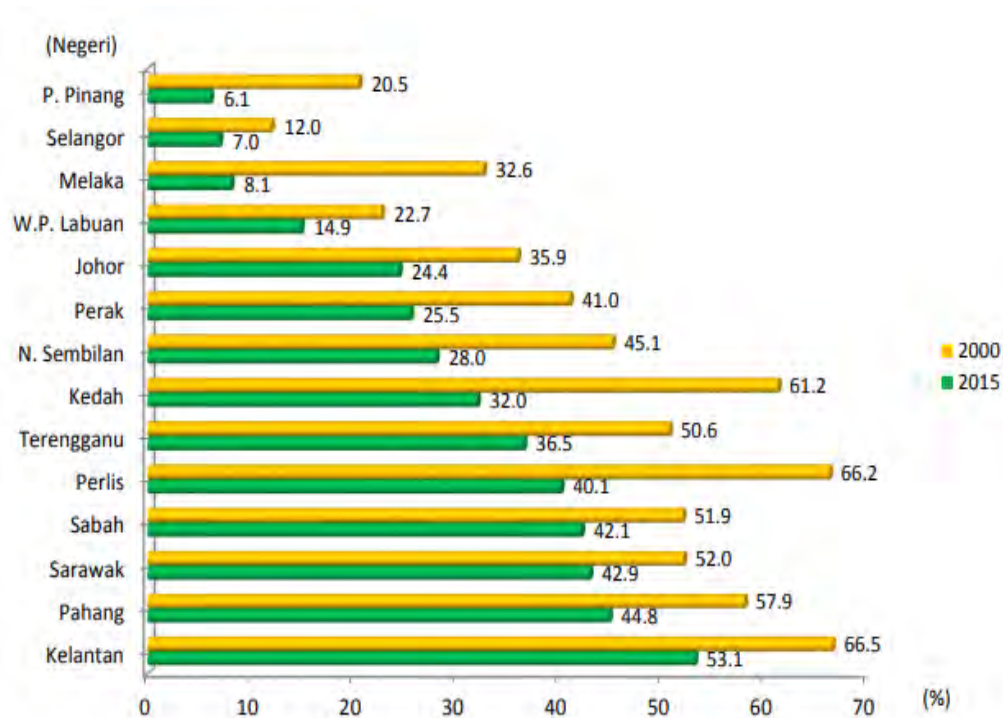
Perbadanan Kemajuan Ekonomi Negeri (PKEN) memikul tanggungjawab serta memainkan peranan dalam pembangunan keusahawanan. Di Negeri Kedah, Perbadanan Kemajuan Negeri Kedah (PKNK) merupakan sebuah badan berkanun yang dipertanggungjawabkan membantu golongan bumiputera menceburi diri dalam perniagaan. Matlamat utama PKNK adalah membantu usahawan bumiputera untuk bersaing ke peringkat global. Berpadanan dengan singkatan UKIR yang mana simbol atau perkataan yang menjadi kebanggaan warga kerja PKNK, UKIR bermaksud Untuk Kemajuan Iktisad Rakyat. Pelbagai kemudahan telah disediakan oleh PKNK untuk membantu usahawan bumiputera sama-sama berganding bahu serta mempelajari selok-belok dalam bidang keusahawanan. PKNK juga menyediakan kemudahan penyewaan premis kepada usahawan-usahawan mengikut terma dan syarat yang telah

ditetapkan. Di era '*milleninum*' usahawan lebih bersemangat dan berlumba-lumba untuk menempah kejayaan dalam dunia keusahawanan.

Matlamat penubuhan PKNK berperanan membantu rakyat di negeri Kedah yang kurang berkemampuan meningkatkan pendapatan serta membasmi jurang kemiskinan di negeri Kedah. PKNK juga berperanan melaksanakan kemajuan sosio ekonomi di kalangan usahawan bumiputera. PKNK telah melahirkan ramai usahawan bumiputera yang berkaliber dalam pelbagai bidang keusahawanan. PKNK juga berdepan dengan cabaran dan persaingan yang besar terutama berkaitan masalah ekonomi semasa serta iklim ekonomi global dalam mencapai misi dan visi membantu rakyat keluar dari kepompong kemiskinan. PKNK turut berbangga dapat melahirkan lebih ramai usahawan dari lepasan sekolah dan universiti menceburi bidang perniagaan. Kejayaan usahawan menjadi elemen dan komponen penting dalam memacu ke arah transformasi ekonomi Malaysia (Laporan Tahunan PKNK 2017).

1.2 Latar Belakang Kajian

Merujuk laporan dari Jabatan Perangkaan, Kedah merupakan negeri ketiga termiskin di Malaysia selepas Perlis. Justeru itu pengkaji memilih Negeri Kedah serta Perbadanan Kemajuan Negeri Kedah (PKNK). Pemilihan ini dibuat kerana PKNK merupakan sebuah badan berkanun yang telah dipertanggungjawabkan untuk membangunkan kesejahteraan serta meningkatkan taraf ekonomi rakyat di Negeri Kedah. PKNK telah merangka dan mengadakan pelbagai program dan kemudahan dalam mencapai matlamatnya membantu rakyat.



Rajah 1. 1: Taburan Kemiskinan dan Pendapatan Isi Rumah Di Semenanjung Malaysia bagi tahun 2000 dan 2015 dari Jabatan Perangkaan Malaysia, 2017

Rajah 1.1 menunjukkan statistik dari Jabatan Perangkaan Malaysia, (2017) Kedah merupakan negeri ketiga termiskin di Malaysia. Salah satu langkah dan usaha PKNK bagi membantu rakyat Negeri Kedah adalah dengan melaksanakan Program Pembiayaan Dana Usahawan, PKNK (PPDU) dan Pembiayaan Dana Perayaan (PDR). Tujuan bantuan ini diberikan adalah untuk membantu usahawan bumiputera menambahkan modal dalam perniagaan mereka dan menjalankan perniagaan samada secara kecil-kecilan atau besar-besaran. Peruntukan modal sangat penting bagi memulakan sesebuah perniagaan. Justeru itu, PKNK memberi bantuan peruntukan PPDU dan PDR bermula pada tahun 2007 di mana pembiayaan perniagaan melalui dana usahawan dan dana perayaan secara mikro kredit melalui sumber dana dalaman PKNK. Dana ini telah diperuntukkan kepada usahawan bumiputera di seluruh Negeri Kedah.

Peruntukan yang diberikan oleh kerajaan adalah sebanyak RM 22,0 juta untuk program PPDU dan PDR. Peruntukan ini telah digunakan oleh PKNK sebanyak RM12.210 juta dari tahun 2007 sehingga 2017 untuk program PPDU dan PDR. Daripada jumlah ini peruntukan yang telah dikeluarkan untuk PPDU adalah sebanyak RM10.891 juta manakala baki selebihnya RM10.319 juta dikeluarkan untuk PDR. Pada tahun 2018 program pembiayaan ini telah diberhentikan disebabkan PKNK menghadapi masalah untuk mendapatkan balik pinjaman PPDU sebanyak 70 peratus daripada peminjam. Kutipan hanya dibuat sebanyak 30 peratus dari jumlah yang telah dibelanjakan sebanyak RM10.891 juta. Sikap usahawan yang tidak bertanggungjawab untuk membuat bayaran balik PPDU menyebabkan pihak pengurusan mengambil keputusan memberhentikan program PPDU pada tahun 2018. Kajian ini dibuat bagi melihat kelemahan program PPDU ini (Laporan Bahagian Pembangunan Usahawan PKNK, 2007).

Had pembiayaan dana usahawan dari PKNK minima dari RM3.0 ribu sehingga maksimum RM50.0 ribu. Bahagian Pembangunan Usahawan (BPU) dipertanggungjawab dalam pemberian pembiayaan dana usahawan. Jadual 1.1 menjelaskan mengenai syarat-syarat pinjaman yang ditetapkan oleh PKNK mengikut fasa-fasa. Syarat pembayaran balik pinjaman pembiayaan dana usahawan, peminjam perlu menjelaskan balik pembiayaan dana antara setahun hingga lima tahun. Tindakan undang-undang akan diambil terhadap peminjam yang gagal menjelaskan pinjaman pembiayaan dana usahawan (Laporan Tahunan PKNK, 2017).

Jadual 1. 1

Syarat-Syarat Asas Pinjaman Dana Usahawan PKNK

BIL	PERKARA
1.	Bumiputera dan berumur 18-50 tahun (bermastautin di Kedah)
2.	Mempunyai Lesen/Permit/Daftar perniagaan yang sah
3.	Mempunyai tempat/lokasi perniagaan khusus
4.	Terlibat secara langsung dan sepenuh masa dalam bidang perniagaan
5.	Satu pinjaman bagi satu isi rumah
6.	Penjamin/cagaran diperlukan
7.	Jenis perniagaan dan pembiayaan
8.	Usahawan mestilah berdaftar dengan PKNK
9.	Dan lain-lain syarat yang diperlukan mengikut terma dan syarat ditentukan oleh pihak Bahagian Pembangunan Usahawan (BPU)

Sumber : Laporan Bahagian Pembangunan Usahawan PKNK, (2017)

Pinjaman dana usahawan PKNK bergantung kepada jumlah pinjaman yang dibuat oleh peminjam sekiranya peminjam membuat pinjaman dengan kadar paling maksima iaitu RM50 ribu tempoh pembayaran balik adalah selama 60 bulan. BPU, PKNK memainkan peranan dalam penyediaan surat tawaran, surat perjanjian pinjaman dan segala urusan berkaitan pinjaman perlu dilengkapkan sebelum pinjaman diluluskan oleh pihak pengurusan. Manakala Unit Kawalan Kredit pula dipertanggungjawab untuk membuat kutipan semula pembiayaan dana usahawan PKNK.



Rajah 1. 2: Proses Pinjaman Dana Usahawan dari Laporan Bahagian Pembangunan Usahawan PKNK, (2017)

Pelbagai program keusahawanan telah dirangka bertujuan memantapkan lagi bidang keusahawanan di kalangan usahawan bumiputera di negeri Kedah. Adalah menjadi harapan PKNK untuk mengembangkan lagi program ini ke seluruh pelosok daerah pendalaman bagi membantu lebih ramai usahawan bumiputera yang berminat membangunkan perniagaan mereka sehingga ke peringkat global. Salah satu program PKNK untuk membantu menyakinkan usahawan menceburi bidang perniagaan adalah program *Coaching & Mentoring* program ini dapat memberi pengetahuan serta keyakinan kepada usahawan untuk meningkatkan lagi prestasi dalam perniagaan.

1.3 Penyataan Masalah

Umumnya, setiap negara akan mengalami peningkatan kos sara hidup dalam usaha menjadikan sesebuah negara maju seiring dengan peningkatan pendapatan. Penambahan pendapatan turut menyebabkan peningkatan tahap keberhutangan sesebuah masyarakat kerana secara amnya semakin tinggi pendapatan individu semakin bertambah tingkat perbelanjaan yang terpaksa ditanggung oleh individu tersebut. Selain daripada itu, individu juga terpaksa berhadapan dengan pelbagai cabaran untuk meneruskan kelangsungan hidup seperti masalah peningkatan kos pendidikan, kesihatan dan kos sara hidup (Princeton Survey Research Associates International, 2008). Ini jelas ditunjukkan melalui laporan daripada Bank Negara Malaysia (BNM), 2010, bahawa lebih enam juta isi rumah di Malaysia berhutang sebanyak RM653.0 bilion dengan purata satu isi rumah menanggung hutang sebanyak RM108.0 ribu (Jabatan Insolvensi Malaysia, 2012).

Isu keberhutangan dalam Program Pembiayaan Dana Usahawan (PPDU) wujud apabila terdapat usahawan yang gagal membuat bayaran pada masa yang ditetapkan.

PKNK menghadapi masalah dalam mendapatkan balik pinjaman pembiayaan dana usahawan yang telah diberikan kepada usahawan PKNK.

Pada tahun 2018, PPDU telah diberhentikan disebabkan masalah peminjam gagal untuk membuat pembayaran balik pinjaman mengikut tempoh yang telah ditetapkan. Ini membuktikan bahawa, kesan dari kegagalan pembayaran balik ini telah mempengaruhi pelbagai pihak. Pertama pihak pengurusan PKNK, kegagalan pembayaran balik pinjaman memberi kesan kepada prestasi indeks akauntabiliti PKNK. Kesan kedua adalah terhadap Unit yang membuat kutipan iaitu Unit Kawalan Kredit (UKK), PKNK. Unit ini bertungkus lumus memastikan kutipan dibuat setiap bulan. Kegagalan membuat kutipan dan kegagalan peminjam untuk membayar semula pinjaman akan memberi kesan kepada '*Key Performance Indicator*' (KPI) yang telah ditetapkan oleh pihak pengurusan PKNK. Daripada laporan yang diterima UKK gagal mencapai KPI disebabkan sikap usahawan yang tidak mempunyai tanggungjawab dan rasa tidak bersalah untuk membuat pembayaran semula pinjaman PPDU. Kesan yang ketiga adalah terhadap Bahagian Pembangunan Usahawan (BPU) yang terpaksa memberhentikan PPDU disebabkan kelemahan untuk mendapat balik pinjaman yang telah diberikan kepada peminjam.

Peruntukkan PKNK untuk pembiayaan dana kepada usahawan masih ada baki sebanyak RM9.790 juta daripada peruntukkan awal RM22.0 juta, walaubagaimanapun RM12.210 juta telah diberikan kepada usahawan melalui dana usahawan dan dana perayaan. Unit Kawalan Kredit (UKK) gagal mengutip hutang tertunggak dana usahawan sebanyak 70 peratus. Kegagalan mendapat kutipan balik hutang ini menyebabkan pihak pengurusan membuat keputusan memberhentikan PPDU. Justeru itu, kesan ini turut mempengaruhi matlamat asal penubuhan PKNK untuk membantu

rakyat negeri Kedah namun dengan masalah ini PPDU terpaksa diberhentikan pada tahun 2018 disebabkan masalah hutang tertunggak PPDU yang terlalu tinggi mempengaruhi dan menjejaskan prestasi kewangan PKNK. Dana usahawan ini perlu distruktur semula bagi mengatasi masalah bayaran balik pinjaman dan hutang lapuk.



Rajah 1. 3: Pecahan Jumlah Pinjaman Dengan Peminjam Dari Laporan Bahagian Pembangunan Usahawan PKNK, (2017)

Rajah 1.3 menunjukkan pecahan jumlah pinjaman dengan peminjam bagi tahun 2017 dari graf ini menunjukkan kategori pinjaman daripada minima RM1.0 ribu sehingga maksima RM50.0 ribu. Terdapat 2 orang sahaja yang meminjam dengan kadar minima, manakala seramai 67 orang yang meminjam dengan kadar maksima RM50.0 ribu.

Jadual 1. 2

Status Pembiayaan Dana Usahawan Dari Tahun 2007 Sehingga 2017

BIL	TAHUN	PERUNTUKAN (RM)	PEMBIAYAAN (RM)	YURAN PENGURUSAN (RM)	TUNGGAKAN SEMASA	BAKI PNJAMAN(RM)	TERIMAAN SEHINGGA SEPT 2018
1.	2007	500,000.00	155,000.00	11,100.00	67,007.86	72,128.65	0.00
2.	2008	500,000.00	410,000.00	32,323.72	189,756.46	197,052.88	0.00
3.	2009	2,000,000.00	1,731,000.00	159,891.40	799,319.70	816,937.46	140.00
4.	2010	3,000,000.00	3,150,000.00	275,171.96	1,341,138.15	1,512,637.38	9,130.00
5.	2011	3,000,000.00	980,000.00	113,686.72	385,941.59	503,080.32	1,100.00
6.	2012	3,000,000.00	669,000.00	66,937.00	-119,836.86	94,592.37	4,600.00
7.	2013	2,000,000.00	635,000.00	62,142.08	264,819.56	369,900.36	700.00
8.	2014	2,000,000.00	773,000.00	67,600.60	-103,291.48	443,250.99	1,905.00
9.	2015	2,000,000.00	1,088,000.00	106,887.12	-203,041.95	816,810.88	7,426.57
10.	2016	2,000,000.00	723,000.00	73,806.92	-69,403.72	619,055.80	7,597.41
11.	2017	2,000,000.00	577,000.00	62,840.92	5,097.14	551,791.14	8,084.15
Jumlah		22,000,000.00	10,891,000.00	1,032,389.24	2,557,506.44	5,997,283.23	40,683.13

Sumber: Laporan Unit Kawalan Kredit, PKNK, (2018)

Jadual 1.2 menunjukkan perincian peruntukan yang telah diluluskan serta pembiayaan mengikut tahun yang telah dikeluarkan kepada usahawan atau peserta program pembiayaan dana usahawan PKNK dari tahun 2007 sehingga 2017. Peruntukan bantuan kepada usahawan adalah RM22.0 juta. Perbelanjaan yang telah digunakan untuk program PPDU adalah sebanyak RM10.891 juta manakala lebih RM1.319 juta diberikan kepada dana perayaan. Keseluruhan perbelanjaan yang telah dibelanjakan adalah RM12.210 juta. Laporan UKK menunjukkan pembiayaan yang telah dikeluarkan oleh PKNK adalah sebanyak RM10.891 juta daripada jumlah ini baki yang gagal dikutip dari tahun 2007 sehingga 2017 adalah RM5,997,283.23 juta. Laporan ini menjelaskan bahawa PKNK hanya menerima kutipan balik sebanyak RM4,893,716.77 juta sahaja.

Jadual 1.3 menerangkan bilangan usahawan yang membuat pinjaman dengan PKNK dari tahun 2007 sehingga tahun 2017 adalah seramai 508 orang. Daripada jumlah 508 orang usahawan ini, hanya 148 orang sahaja yang berjaya membuat bayaran semula dan sifar tunggakan. Manakala seramai 360 orang peminjam gagal membuat bayaran tunggakan pembiayaan dana usahawan kepada PKNK. Penetapan RM5.0 juta

setahun bagi 'Key Performance Indicator' (KPI) untuk UKK. Ianya merangkumi kutipan bagi tunggakan semasa dan hutang lapuk. Pelbagai usaha dilakukan oleh UKK bagi mencapai KPI yang telah ditetapkan (*Unit Kawalan Kredit, 2017*).

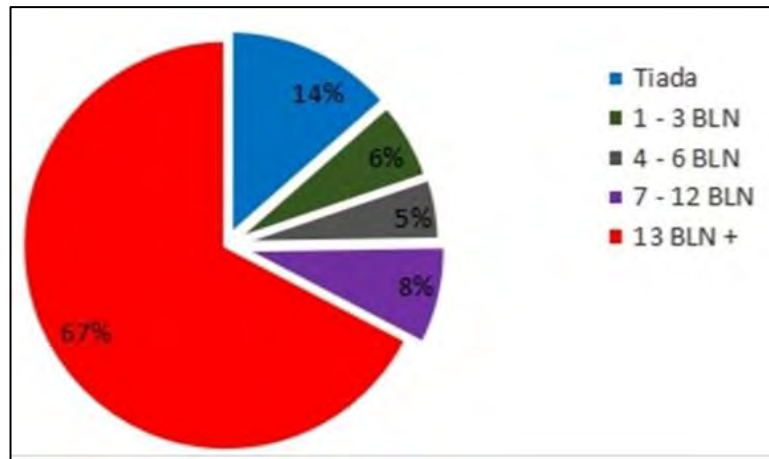
Jadual 1. 3

Bilangan Yang Gagal Dan Berjaya Menjelaskan Dana Usahawan PKNK (2017)

Perkara	Bilangan Peminjam 2007-2017	Bilangan Yang Gagal Menjelas Hutang	Bilangan Yang Berjaya Menjelas Hutang
Pembiayaan Dana Usahawan	508 orang	360 orang	148 orang

Sumber: Laporan Unit Kawalan Kredit (UKK) PKNK, 2017

Unit Kawalan Kredit PKNK, dipertanggungjawabkan untuk membuat kutipan terhadap tunggakan semasa dan tunggakan lapuk pembiayaan dana usahawan dari tahun 2007 sehingga 2017. Rajah 1.4 menunjukkan laporan tunggakan pinjaman dana usahawan mengikut bulan bagi tahun 2017. Jumlah peratusan menunjukkan 67 peratus iaitu 13 bulan tunggakan pembiayaan dana usahawan oleh peminjam. Manakala hanya 14 peratus sahaja yang menunjukkan tiada tunggakan. Pelbagai usaha telah dibuat oleh UKK untuk mendapatkan balik pinjaman dana usahawan, UKK mengadakan operasi bersepadu pergi rumah ke rumah untuk membuat kutipan, namun peminjam yang ditemui tidak dapat menjelaskan hutang dengan alasan masalah ekonomi sekarang yang tidak memuaskan menyebabkan alir tunai dalam perniagaan tidak memuaskan (Laporan Bahagian Audit PKNK, 2017).



Rajah 1. 4: Tunggalan Pembiayaan Dana Usahawan Mengikut Bulan dari Laporan Unit Kawalan Kredit (UKK) PKNK, 2017

UKK menghadapi kesulitan untuk mendapat balik pinjaman pelbagai alasan dikemukakan oleh peminjam, ada peminjam yang tidak dapat dikesan apabila UKK ke alamat yang berdaftar peminjam telah bertukar alamat dan tidak menetap di alamat yang tersebut. UKK turut menghadapi masalah apabila peminjam mempunyai bebanan hutang lain selain daripada PKNK, daripada siasatan yang dibuat peminjam turut membuat pinjaman dengan lain-lain agensi seperti TEKUN, MARA, Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) dan SME Corporation. Merujuk perbincangan dengan salah seorang peminjam yang gagal menjelaskan pinjaman, kegagalan menjelaskan hutang disebabkan oleh perniagaan yang dijalankan tidak beroleh keuntungan.

Melalui perancangan pembangunan proses membentuk usahawan pelbagai cabaran dihadapi oleh PKNK di mana usahawan yang mengambil PPDU ini mempunyai pelbagai latar belakang pendidikan. Namun majoritinya adalah dari golongan berpendidikan rendah maka proses pembelajaran serta pengajaran yang diberikan adalah mengikut keupayaan para usahawan menerima ilmu tersebut.

Kajian ini perlu dibuat adalah bagi melihat kaedah pembayaran balik yang sistematik. Sekiranya PKNK dapat membuat kutipan balik 70 peratus baki tertunggak ini, PKNK

dapat menyediakan pembiayaan dana bagi tahun-tahun yang akan datang. Bahagian yang terlibat dengan pemberian dana perlu melihat kepada dokumentasi yang lengkap sebelum pinjaman diluluskan. Bahagian Pembangunan Usahawan (BPU), PKNK perlu melihat '*Standard Operating Procedure (SOP)*' memenuhi spesifikasi yang ditetapkan yang lebih memihak kepada PKNK, di mana sebelum pinjaman di buat PKNK perlu menyiasat dengan teliti profil perniagaan peminjam. Kelemahan sistem SOP semasa pelaksanaan pemberian dana usahawan kepada peminjam menyebabkan pelbagai masalah timbul. BPU perlu melihat dengan lebih terperinci perjanjian pinjaman perlu dilengkapi dengan maklumat penjamin yang bukan terdiri daripada ahli keluarga terdekat.

Kajian ini juga bertujuan melihat kelemahan dan ketidakstabilan pengurusan dalam menangani pemberian bantuan kepada usahawan yang berdaftar di negeri Kedah. Merujuk kepada Jabatan Insolvensi Negeri Kedah dicadangkan PKNK meminta peminjam mengemukakan laporan '*Credit Tip-Off Service*' (CTOS) dan '*Central Credit Reference Information System*' (CCRIS) bagi memudahkan PKNK melihat kedudukan kewangan dan kredit peminjam. Dengan adanya CTOS dan CRIS akan menjadikan pengurusan lebih selamat dalam memberi pinjaman dan membuat kutipan balik. Sekiranya kutipan berjaya dibuat ianya akan mempengaruhi prestasi indeks akauntabiliti PKNK dan prestasi kewangan PKNK akan meningkat.

Justeru itu kajian ini perlu dibuat bagi melihat kelemahan dan kenapa peminjam gagal untuk membuat pembayaran balik pinjaman dana usahawan. Manakala pengurusan PKNK juga perlu dilihat dan dikaji setiap kelemahan yang menyebabkan PPDU gagal dikutip dengan sistematik dan memastikan peningkatan kutipan terhadap pembayaran

balik pinjaman dana usahawan. Selain daripada itu kajian ini juga mengkaji sikap peminjam yang gagal menjelaskan hutang tertunggak.

1.4 Persoalan Kajian

Berdasarkan kajian ini beberapa persoalan timbul. Persoalan kajian adalah bagi menjawab permasalahan kajian ini telah dibentuk seperti berikut :-

- i) Apakah isu yang dihadapi oleh peserta dalam pembayaran semula pembiayaan dana usahawan ?
- ii) Apakah faktor yang mempengaruhi pembayaran semula pinjaman dana usahawan ?
- iii) Apakah persepsi peminjam terhadap keberkesanan PKNK dalam pengurusan pembiayaan dana usahawan ?
- iv) Apakah cadangan penambahbaikan terhadap kelemahan sistem serta prosedur pengurusan PKNK dalam pemberian pinjaman dana usahawan ?

1.5 Objektif Kajian

Kajian ini melihat bagaimana PKNK dapat membuat kutipan balik terhadap pembiayaan dana usahawan daripada peminjam. Kajian ini turut mengkaji masalah yang dihadapi oleh peminjam untuk membayar balik pinjaman dana usahawan kepada PKNK. Selain daripada itu kajian ini juga adalah untuk mengkaji kesan kegagalan pembayaran balik pembiayaan dana usahawan mempengaruhi pengurusan PKNK dan penambahbaikan sistem serta prosedur pemberian dana kepada usahawan PKNK.

Objektif Khusus kajian ini adalah seperti berikut:

- i) Mengkaji isu yang dihadapi oleh peserta dalam pembayaran semula pembiayaan dana usahawan.

- ii) Mengkaji faktor yang mempengaruhi pembayaran semula pinjaman dana usahawan.
- iii) Mengkaji persepsi peminjam terhadap keberkesanan PKNK dalam pengurusan pembiayaan dana usahawan.
- iv) Mengenalpasti cadangan penambahbaikan terhadap kelemahan sistem serta prosedur pengurusan PKNK dalam pemberian pinjaman dana usahawan.

1.6 Skop Kajian

Kajian melibatkan usahawan di Negeri Kedah yang berdaftar dengan PKNK. Matlamat PKNK adalah melahirkan usahawan yang berjaya dan mampu menangani sebarang masalah khususnya masalah kewangan. Untuk mencapai matlamat ini PKNK telah menganjurkan pelbagai program seperti bengkel dan seminar keusahawanan bertujuan membantu usahawan menambah ilmu keusahawanan. PKNK juga mengadakan program mentor mentee dengan mendengar pengalaman usahawan yang telah berjaya, menjadikan usahawan berjaya sebagai '*role model*'. PKNK turut mengadakan program bantuan pembiayaan dana kepada usahawan bumiputera untuk menyuntik modal permulaan bagi meningkatkan perniagaan mereka. Pemberian PPDU kepada usahawan dapat membantu usahawan melebarkan lagi perniagaan mereka ke setiap pelosok negeri. Seramai 508 orang usahawan telah membuat pinjaman dengan PKNK dari tahun 2007 hingga 2017. Walaubagaimanapun mengikut laporan yang dikemukakan oleh Unit Kawalan Kredit (UKK) hanya 148 orang sahaja yang berjaya menjelaskan hutang manakala 360 orang gagal menjelaskan pinjaman mereka kepada PKNK.

1.7 Kepentingan Kajian

Kepentingan kajian ini untuk mengkaji samada isu yang dihadapi oleh peserta dalam PPDU, sikap usahawan dan program-program PKNK mempengaruhi kejayaan pembayaran semula pinjaman dana usahawan oleh PKNK. Penyelidikan ini membuka ruang dan peluang kepada semua untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi kejayaan usahawan membuat pembayaran semula pinjaman.

1.7.1 Sumbangan Kepada PKNK

Kepentingan kajian ini kepada PKNK adalah untuk melihat sejauhmana pembiayaan dana usahawan dapat membantu usahawan di Negeri Kedah. Penyelidik menyediakan bukti empirikal seperti pemerhatian atau eksperimen yang penting kepada usahawan, kaedah yang digunakan adalah melalui kajian-kajian dengan pengumpulan data untuk meneroka dan mengenal pasti isu-isu serta faktor-faktor, kekuatan, kelemahan, peluang dan masalah yang dihadapi oleh usahawan dalam membuat pembayaran semula pinjaman dana usahawan PKNK. Danial Zainal Abidin (2009), menerangkan disiplin kerja yang perlu diikuti oleh usahawan adalah berkait rapat dengan cara pengurusan masa dan juga kewangan. Menurut beliau, seseorang usahawan perlu mengetahui cara pengurusan masa yang efektif dengan membuat perancangan dengan teliti, menentukan matlamat kerja yang hendak dilakukan, menentukan keutamaan kerja dan tidak menangguhkan kerja sesuka hati.

Kajian ini dapat dijadikan sebagai asas kepada pengurusan bagi memudahkan PKNK untuk membuat penambahbaikan dari segi dokumentasi dan kaedah pemberian pembiayaan dana usahawan PKNK bagi membantu merealisasikan matlamat PKNK membantu rakyat dan meningkatkan taraf ekonomi di Negeri Kedah.

Kajian ini memfokuskan kepada hutang-hutang tertunggak yang terlalu banyak dihadapi oleh PKNK. Laporan merekodkan hutang tertunggak yang paling banyak adalah hutang pembiayaan dana usahawan. Kajian ini dibuat untuk melihat bagaimana untuk mencari jalan penyelesaian bagi mengatasi masalah hutang tertunggak PPDU. Penyelidik juga melihat kajian ini dapat membuat penambahbaikan terhadap sistem kutipan dan ianya juga dapat membantu PKNK menangani masalah Standard Operating Procedure (SOP) kelemahan penyediaan dokumen seperti surat tawaran, surat perjanjian dan lain-lain dokumen yang berkaitan dengan pembiayaan dana usahawan PKNK.

1.7.2 Sumbangan Kepada Usahawan

Selain itu kajian ini dibuat untuk mengkaji sikap usahawan yang sukar menjelaskan hutang yang tertunggak sedangkan semua tahu, hutang perlu dibayar walaupun tidak dituntut. Kajian ini juga melihat bentuk bantuan yang perlu di sampaikan untuk membantu golongan usahawan bumiputera di Negeri Kedah. Selain daripada itu kajian ini juga adalah untuk melihat bagaimana usahawan mampu meningkat serta berkembang pantas seiring dengan usahawan bukan bumiputera yang lain dan menjadi antara penyumbang penting dalam pembangunan ekonomi di Malaysia.

Sumbangan kepada masyarakat, terdapat ramai usahawan yang ingin mengembangkan perniagaan mereka dengan lebih luas tetapi mempunyai masalah dari segi modal kewangan. Perniagaan atau syarikat yang ingin bersaing memang memerlukan satu dana dan pembiayaan supaya perniagaan mereka lebih maju dan berdaya saing. Justeru itu, kini terdapat banyak institusi kewangan dan juga badan kerajaan yang menawarkan pembiayaan dan juga geran perniagaan kepada usahawan di Malaysia (Hassan Mohd Osman, 2007).

Tujuan pembiayaan dan dana tersebut adalah untuk membantu usahawan di Malaysia mengembangkan perniagaan mereka Manakala Hung (2006), pula menjelaskan seorang usahawan berjaya akan melalui dua kali saat kritikal di dalam perniagaannya iaitu ketika memulakan perniagaan (*business start up*) dan juga ketika mengembangkan perniagaan (*venture growth*).

Penyelidik mengkaji permasalahan yang dihadapi oleh usahawan bumiputera PKNK dan membantu menyelesaikan kemelut dalam perniagaan mereka dengan pemberian bantuan kewangan dan sewaan premis. Berdasarkan hasil kajian ini, adalah diharapkan bahawa panduan sumber akan diperkenalkan di mana ia boleh digunakan untuk membantu usahawan secara amnya ke arah mencapai perniagaan samada perusahaan kecil dan sederhana yang berjaya di Malaysia. Perkongsian maklumat ini penting kepada usahawan untuk memotivasikan usahawan agar mereka kuat dan berdaya saing dalam menghadapi persaingan yang tinggi dalam dunia perniagaan pada masa kini.

1.7.3 Sumbangan Kepada Pentadbiran Awam dan Pembangunan Awam

Menurut Abd Jabbar Abdullah (2003), sumbangan kajian ini kepada pentadbiran awam dan pengurusan pembangunan usahawan adalah untuk mempertingkatkan bantuan oleh kerajaan dengan memperkukuh infrastruktur sedia ada dan memastikan pengantaraan pembiayaan yang lebih efektif kepada usahawan bumiputera, menyediakan program khidmat nasihat dan kesedaran dan membantu dalam penyusunan semula pinjaman kepada usahawan yang menghadapi masalah kewangan tetapi masih berdaya maju.

1.7.4 Sumbangan Kepada Akademik

Kajian ini penting kepada bidang akademik di mana penyelidikan ini membuka ruang dan peluang kepada semua untuk mengetahui unsur-unsur yang diperlukan dalam memulakan bidang keusahawanan. Golongan siswazah, belia dan generasi Y boleh melihat keberkesanan program pembiayaan dana usahawan PKNK. Menggalakkan generasi Y menjadikan keusahawanan sebagai satu bidang kerjaya bagi yang menganggur dan mencari peluang-peluang pekerjaan dan untuk melakar kejayaan. Selain daripada itu, adalah menjadi harapan dengan adanya kajian ini akan menjadi *'platform'* dan maklumat yang berguna untuk kajian akan datang bagi pelajar-pelajar yang berminat untuk mengkaji masalah mengenai pembiayaan dana usahawan PKNK dan dijadikan panduan dan bidang keusahawanan.

1.7.5 Sumbangan Kepada Penyelidik

Di Malaysia kajian-kajian seumpama ini didapati masih lagi terhad. Kebanyakan penyelidik telah pun melakukan kajian ke atas hubungan pemboleh ubah struktur modal iaitu sumber pembiayaan ekuiti dan sumber pembiayaan hutang dengan prestasi perniagaan di Malaysia. Kajian yang dijalankan ini menggunakan data sekunder dan sampel kajian yang terdiri daripada usahawan-usahawan di negeri Kedah. Pengkaji mendapati masih kurang kajian-kajian mengenai agensi kerajaan dan pihak swasta di Malaysia yang menyediakan bantuan kewangan untuk pembiayaan modal perniagaan (ekuiti dan hutang). Ini merupakan kajian dan sumbangan baru kepada bidang penyelidikan di Malaysia. Justeru itu, kajian ini menarik minat dan membantu penyelidik yang akan datang untuk menjalankan kajian mengenai pembiayaan dana usahawan atau pinjaman berbentuk kewangan serta kaedah pembayaran balik hutang pinjaman kepada agensi atau badan kerajaan yang memberi pinjaman.

1.8 Pembangunan Hipotesis

Hipotesis adalah suatu pernyataan yang diuji menerusi sesuatu kajian bagi mengesahkan kebenarannya. Setiap keputusan kajian yang diperolehi akan mengetahui hipotesis itu tepat dan keputusan akan dibuat samada diterima ataupun ditolak. Kajian ini melibatkan pembacaan kajian-kajian lepas dan pemerhatian sebagai sumber pembentukan hipotesis kajian.

H₀ : Tidak terdapat hubungan yang signifikan diantara isu yang dihadapi oleh peserta dengan kejayaan pembayaran semula pembiayaan dana usahawan oleh PKNK.

H_a : Terdapat hubungan yang signifikan diantara isu yang dihadapi oleh peserta dengan kejayaan pembayaran semula pembiayaan dana usahawan oleh PKNK.

H₀ : Tidak terdapat hubungan yang signifikan antara faktor yang mempengaruhi pembayaran semula pembiayaan dana usahawan oleh PKNK.

H_a : Terdapat hubungan yang signifikan antara faktor yang mempengaruhi pembayaran semula pembiayaan dana usahawan oleh PKNK.

H₀ : Tidak terdapat hubungan yang signifikan diantara persepsi peminjam Terhadap keberkesanan PKNK dalam pengurusan pembiayaan dana Usahawan.

H_a : Terdapat hubungan yang signifikan diantara persepsi peminjam terhadap keberkesanan PKNK dalam pengurusan pembiayaan dana Usahawan.

H₀ : Tidak terdapat hubungan yang signifikan antara cadangan penambahbaikan terhadap kelemahan sistem serta prosedur pengurusan PKNK dalam pemberian dana usahawan.

H_a : Terdapat hubungan yang signifikan antara cadangan Penambahbaikan terhadap kelemahan sistem serta prosedur pengurusan PKNK dalam pemberian dana usahawan.

1.9 Limitasi Kajian

Kajian ini hanya memfokuskan kepada usahawan bumiputera yang mengikuti program pembiayaan dana usahawan PKNK di seluruh Negeri Kedah. Responden adalah terdiri daripada usahawan bumiputera yang berdaftar dengan PKNK. Usahawan bumiputera yang telah melalui fasa kejayaan diambil untuk dikaji keberkesanan program

pembiayaan dana usahawan yang telah dijalankan. Kajian ini dibuat kepada keupayaan responden memahami setiap soalan yang dikemukakan dan ilmu pengetahuan serta pengalaman mereka tentang perkara yang dikaji dan hasil kajian yang tepat juga bergantung kepada keikhlasan serta kejujuran responden dalam menjawab soalan-soalan yang dikemukakan untuk dijawab oleh responden semasa borang soal selidik diedarkan kepada mereka. Setiap soalan yang diajukan bagi melihat sikap usahawan terhadap bidang keusahawanan serta kebertanggungjawaban membuat pembayaran balik pinjaman pembiayaan dana usahawan, norma sosial dan kawalan kelakuan yang diamati.

Kajian ini turut melihat sejauhmana kejayaan program pembiayaan dana usahawan dapat membantu menjayakan sesebuah perniagaan. Kajian ini melihat persepsi usahawan bumiputera terhadap keupayaan mereka menjelaskan hutang yang dihadapi oleh mereka. Menurut Buerah Tunggak dan Hussin Salamon (2011), bidang keusahawan dan perniagaan merupakan satu bidang yang dipandang mulia oleh ajaran agama islam. Bidang ini turut memberi pulangan yang tinggi serta merupakan satu sumber rezeki terbaik. Nabi Muhammad S.A.W merupakan model usahawan yang perlu dicontohi oleh usahawan bumiputera masa kini.

Rasulullah S.A.W mempunyai sikap yang gigih, dedikasi, sabar dan amanah dalam dunia perniagaan. Nilai-nilai islam penting di praktikkan dalam dunia perniagaan, sikap bertanggungjawab membayar balik hutang perlu ada dalam diri usahawan. Islam amat mengambil berat soal membayar hutang kerana ia merupakan hak si pemberi hutang sebagaimana yang dirakamkan dalam sebuah hadis daripada Ibnu Umar, Rasulullah S.A.W bersabda,

“Barang siapa yang mati dalam keadaan masih memiliki hutang satu dinar atau satu dirham, maka hutang tersebut akan dilunasi dengan kebbaikannya (pada hari kiamat nanti) kerana di sana (akhirat) tidak ada lagi dinar dan dirham.”

- Riwayat Ibnu Majah.

Selain daripada itu kajian ini juga mengkaji apakah isu-isu atau masalah yang dihadapi oleh pihak pengurusan dalam menjayakan pelaksanaan program pembiayaan dana usahawan kepada usahawan PKNK yang berdaftar dan adakah hutang tertunggak akan memberi kesan kepada pihak pengurusan PKNK.

1.10 Susunan Bab Dalam Tesis

Kajian ini dipersembahkan dengan lima bab. Bab Satu merupakan pengenalan kepada kajian yang menerangkan arah kajian dengan membincangkan permasalahan kajian yang mewujudkan persoalan kajian, objektif kajian, kepentingan serta skop kajian. Bab ini penting kepada pembaca untuk memberikan pemahaman tentang pelan kajian.

Dalam Bab Dua, kajian ini membincangkan tinjauan literature mengenai definisi dan konsep yang berkaitan dengan usahawan bumiputera di negeri Kedah. Bab ini turut membincangkan mengenai definisi pembiayaan, pengurusan kewangan dan perancangan perniagaan. Isu ini penting dibincangkan untuk membantu usahawan berjaya dalam bidang perniagaan. Selain itu, bab ini turut membincangkan mengenai dua pemboleh ubah bebas kajian dan hubungannya dengan kejayaan pelaksanaan program pembiayaan dana usahawan oleh Perbadanan Kemajuan Negeri Kedah (PKNK).

Seterusnya, Bab Tiga membincangkan Metodologi kajian yang digunakan dari segi kaedah penyelidikan pendekatan kajian kualitatif. Ini merangkumi rangka teoritikal, reka bentuk kajian, definisi operational, populasi dan persampelan, *instrument* kajian, kaedah pengutipan data dan teknik analisis.

Bab Empat pula membincangkan hasil daripada analisis data yang diperolehi. Dapatan kajian dipersembahkan dalam bentuk teks, jadual dan rajah untuk pemahaman pembaca.

Bab akhir iaitu Bab Lima adalah mengenai perbincangan, kesimpulan dan cadangan serta implikasi kajian. Perbincangan lebih mendalam mengenai hasil kajian akan dipersembahkan dalam bab ini. Cadangan-cadangan yang berkaitan penambahbaikan program pembiayaan dana usahawan oleh PKNK. Bab ini turut membincangkan mengenai jalan penyelesaian terhadap masalah yang dihadapi oleh pihak pengurusan dalam menjayakan program dana usahawan PKNK. Penting bab ini dibincangkan mengenai penyelesaian ke atas masalah pembayaran semula pembiayaan dana usahawan PKNK oleh usahawan bagi membolehkan pihak pengurusan menyediakan sistem dan kaedah pinjaman yang lebih baik untuk masa hadapan.

BAB DUA

ULASAN LITERATUR

2.1 Pengenalan

Pertumbuhan ekonomi merupakan satu entiti paling penting dalam meningkatkan pendapatan dan taraf hidup rakyat. Walaubagaimanapun pertumbuhan ekonomi sahaja belum pasti menjamin faedahnya untuk dinikmati secara saksama oleh semua lapisan rakyat. Justeru keseimbangan di antara pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan ekonomi, sosial dan politik penduduk perlu diberi perhatian serius bagi menentukan pembangunan negara. Pihak kerajaan menekankan isu meningkatkan taraf sosio ekonomi masyarakat. Matlamat utama RM Ke-11 adalah semua rakyat dapat menikmati tahap kualiti hidup yang lebih baik. Kerajaan sentiasa melaksanakan pendekatan pembangunan yang seimbang dengan memberikan penekanan kepada pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan rakyat. Kerajaan juga komited untuk memastikan peluang yang saksama diperolehi oleh semua lapisan masyarakat, terutamanya isi rumah B40. Kerajaan akan membantu rakyat untuk mendapatkan akses yang lebih baik kepada pendidikan dan latihan yang berkualiti, infrastruktur dan kemudahan asas yang cekap, pekerjaan yang lebih baik dan peluang dalam bidang keusahawanan. Kawasan luar bandar akan ditransformasikan melalui penambahbaikan serta mewujudkan persekitaran perniagaan yang selesa (Laporan Unit Perancang Ekonomi, 2015).

Bab ini dimulakan dengan perbincangan mengenai pembangunan lestari dan peningkatan taraf ekonomi serta mengurangkan jurang kemiskinan. Pembangunan lestari dikaitkan dengan kesejahteraan hidup, keseimbangan ekonomi sosial dan alam sekitar. Bab ini menerangkan langkah-langkah untuk meningkatkan ekonomi dalam bentuk pembangunan mampan dan lestari. Perbincangan yang terperinci mengenai keusahawanan dan pembangunan mampan dan lestari. Turut dibincangkan mengenai kajian-kajian lalu berkaitan isu pembiayaan dan pinjaman dana kepada usahawan bumiputera. Perbincangan seterusnya adalah menfokuskan kepada isu tunggakan dana usahawan oleh peminjam dan faktor-faktor pembayaran semula pembiayaan dana usahawan PKNK oleh peminjam. Turut dibincangkan cadangan penambahbaikan terhadap sistem serta prosedur pemberian pinjaman dana kepada usahawan.

2.2 Peningkatan Ekonomi Negara

Peningkatan Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK) Malaysia menunjukkan trend di mana ekonomi negara semakin sihat, dengan pertumbuhan menjadi lebih meluas dalam semua sektor di tengah-tengah pembangunan yang kukuh (Utusan Online, 2018). Pada tahun 2017 pertumbuhan ekonomi negara diunjurkan berkembang lebih baik selaras dengan pemulihan ekonomi global. Berdasarkan laporan '*World Economic Outlook*' (WEO) oleh Tabung Kewangan Antarabangsa pada bulan April 2016, ekonomi dunia dianggarkan berkembang pada kadar yang lebih tinggi dengan kadar 3.5 peratus berbanding pada tahun 2016 iaitu 3.2 peratus. Menurut Bank Negara berdasarkan landskap ekonomi dan kewangan antarabangsa yang dijangka lebih memberangsangkan pada tahun 2017, maka pertumbuhan ekonomi Malaysia diunjurkan menjadi lebih kukuh. Keupayaan Malaysia untuk menghadapi kejutan luar dapat diperkukuh dengan tersedianya rancangan yang mantap di mana rangka kerja

dasar yang teguh, kebolehsuaian ekonomi dan ruang dasar yang mencukupi. Bank Negara Malaysia (BNM) mengunjurkan ekonomi Malaysia mencatat pertumbuhan kukuh antara 4.3 peratus dan 4.8 peratus tahun ini (Bank Negara, 2017).

Program Transformasi Nasional (NTP) terus membina daya tahan ekonomi Malaysia melalui usaha mempelbagaikan ekonomi yang diterajui 12 Bidang Ekonomi Utama Negara (NKEA). Pada tahun 2017 hasil negara daripada NKEA mewakili 75 peratus Pendapatan Negara Kasar (PNK) yang berjumlah RM1.316 trilion pada harga semasa. Kepelbagaian ekonomi melalui NKEA juga dapat dilihat melalui pengurangan kebergantungan kepada sektor minyak dan gas sebagai sumber pendapatan kerajaan dengan peningkatan sumbangan daripada sektor utama lain seperti perniagaan, perindustrian dan pelancongan.

Jadual 2. 1
Pencapaian Bidang Keberhasilan Utama Negara (NKEA)

Sektor NKEA	Tahun 2017
Pertanian	73.6
Perladangan (Kelapa Sawit/Getah)	79.9
Eletrik dan Elotronik	203.5
Pemborongan dan Peruncitan	201.9
Pendidikan	58.3
Penjagaan Kesihatan	26.0
Kandungan dan Infrastruktur Komunikasi	58.7
Pelancongan	81.1
Perkhidmatan Kewangan	73.9
Perkhidmatan Perniagaan	64.0
JUMLAH NKEA	984.3
Lain-Lain Industri	393.2

Sumber : Unit Perancang Ekonomi, (2017)

Pada tahun 2025 kerajaan mensasarkan akan menggandakan kadar pertumbuhan eksport barangan Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) dan mencipta 60,000 peluang pekerjaan serta memudahcara perdagangan barangan. Sektor pemborongan dan peruncitan turut menjadi penyumbang utama kepada pertumbuhan ekonomi tahun lalu dengan sumbangan Pendapatan Negara Kasar (PNK) sebanyak RM201.9 bilion.

Jadual 2.1 menunjukkan sektor pelancongan turut memainkan peranan dengan menganggarkan 36 juta pelancong setahun dan ini memberi sumbangan kepada PNK sebanyak RM104 bilion pada tahun 2020. Malaysia perlu terus melabur dalam inovasi dan infrastruktur bagi meningkatkan daya saing dalam pasaran global. Usaha untuk merangsang inovasi dapat membantu Malaysia meningkatkan rantai nilai itu dan penguasaan dalam pasaran global. Bidang keusahawanan dapat meningkatkan pembangunan ekonomi dan memberi peluang pekerjaan kepada penduduk. Secara tidak langsung ia dapat membuka pintu rezeki kepada masyarakat yang tidak berkemampuan. Bidang ini juga turut membantu golongan miskin untuk memperolehi pekerjaan yang lebih baik bagi menampung kehidupan mereka (Bank Negara, 2018).

Menurut Nor Aini Haji Idris dan Ishak Yussof (2009), pertumbuhan ekonomi merupakan entiti paling penting dalam meningkatkan pendapatan dan taraf hidup rakyat. Namun pertumbuhan ekonomi sahaja belum pasti menjamin faedahnya dinikmati secara saksama oleh semua lapisan masyarakat. Justeru keseimbangan di antara pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan ekonomi, sosial dan politik penduduk perlu diberi perhatian yang serius bagi menentukan pembangunan negara (Bank Negara, 2018).

2.3 Meningkatkan Kesejahteraan Rakyat

Pelbagai program telah dirangka dan dirancang oleh kerajaan melalui program transformasi antaranya adalah program pembangunan industri dan program pembiayaan dana untuk usahawan bumiputera. Ini adalah bagi membantu usahawan bumiputera menambahkan lagi pendapatan mereka. Kerajaan turut memberikan kursus mengenai pengurusan pentadbiran syarikat kepada pesatuan peniaga-peniaga. Kursus ini bertujuan memastikan peniaga berniaga dengan ikhlas dan bertanggungjawab.

Mereka hendaklah sentiasa bersedia untuk menghadapi pelbagai dugaan dan cabaran yang bakal datang. Menurut Wan Liz Ozman Wan Omar (2000), kerajaan komited untuk meningkatkan integriti institusi bagi mengekalkan keyakinan rakyat dan pelabur terhadap ekonomi negara.

2.4 Pembangunan Lestari Dan Pembasmian Kemiskinan

Pada tahun 1957 selepas kemerdekaan kerajaan Malaysia mengkaji dan merangka strategi untuk menangani isu kemiskinan di negara ini. Objektif utama pembangunan adalah menfokuskan kepada peningkatan ekonomi. Corak penempatan etnik dan struktur perindustrian di Malaysia adalah berkait rapat dengan taburan kemiskinan. Kerajaan juga berusaha membasmi kemiskinan dengan menghapuskan jurang pendapatan antara kaum (Rajah Rasiah & Ishak Shari, 2001).

Matlamat pembangunan ekonomi ialah untuk menjana serta mencari pendapatan bagi meningkatkan sumber kekayaan serta pertumbuhan ekonomi menerusi perkhidmatan, pengeluaran serta penjualan barangan dengan menggunakan teknologi semasa yang canggih dan terkini. Kerajaan menitikberatkan kesejahteraan persekitaran fizikal dengan agihan dalam pertumbuhan dianggap berupaya menjana ekonomi dengan lebih seimbang. Pembangunan lestari ini perlu dilaksanakan dan digerakkan dalam skala yang besar untuk memberi kesan terhadap kesejahteraan masyarakat di setiap pelusuk bumi dalam sudut ekonomi, sosial dan alam sekitar.

Menurut Abdul Samad Hadi, Shaharudin Idrus, dan Abdul Hadi Harman Shah (2004), pada tahun 1992 satu Sidang Kemuncak Bumi Rio De Janeiro yang menerangkan mengenai perubahan rentak dan irama. Kepentingan mengenai penjagaan dan pemeliharaan alam sekitar dalam era globalisasi masa kini perlu di sampaikan kepada

semua negara. Manakala kesejahteraan alam sekitar perlu seiring dengan pertumbuhan ekonomi bagi mengaut keuntungan dan kekayaan manakala kekayaan pula digunakan untuk meningkatkan jati diri masyarakat.

Program Bidang Keberhasilan Utama Negara (NKRA) membantu meningkatkan taraf hidup isi rumah manakala program lestari pula memberi perhatian kepada lima teras utama iaitu membasmi kemiskinan, pembangunan insan, pembangunan infrastruktur fizikal, kesejahteraan sosial dan pembasmian dadah dan jenayah. Keseimbangan pembangunan perlu diperhalusi bagi meningkatkan kemajuan negara ke arah era globalisasi dan ianya dapat dinikmati oleh generasi akan datang. Menjelang akhir 2020 perancangan program membasmi kemiskinan tegar dijangka akan dapat dikurangkan kepada 2.8 peratus. Kerajaan Malaysia menekankan isu ini, seluruh dunia juga menetakannya dalam Matlamat Pembangunan Milenium Bangsa-Bangsa Bersatu. Isu pembasmian kemiskinan merupakan satu perkara yang sangat penting bagi memastikan rakyat hidup dengan selesa dalam persekitaran yang baik dan fleksibel (Unit Perancang Ekonomi, 2006).

Menurut Menteri di Jabatan Perdana Menteri, Datuk Seri Abdul Rahman yang mewakili Malaysia dalam laporan kemajuan Agenda Matlamat Pembangunan Lestari (SDG) 2030 melalui Forum Politik Peringkat Tertinggi (HLPF) Pertubuhan Bangsa-Bangsa Bersatu (PBB) di New York, kejayaan Malaysia turut memainkan peranan dalam menjayakan agenda berkaitan matlamat pembangunan lestari. Malaysia telah berjaya mengekalkan usaha menyediakan makanan tambahan kepada kanak-kanak daripada keluarga miskin bagi meningkatkan kadar Tahap Sara Diri (SSL). Lima langkah konkrit telah di ambil oleh Malaysia bagi melaksanakan 17 SDG secara lebih sistematik dan teratur.

Strategi perlu dibuat bagi membina pertumbuhan ekonomi dan menangani pelbagai keperluan sosial termasuk pendidikan, kesihatan, perlindungan sosial, dan peluang pekerjaan, sambil menangani perubahan iklim dan perlindungan alam sekitar. Pertumbuhan ekonomi yang tinggi adalah dituntut bagi menjana pembangunan. Bagi memacu kejayaan negara ketiga-tiga aspek ini perlu diharmonikan dan diserasikan. Tiga aspek tersebut adalah beretika dan beriltizam, pembangunan modal insan yang berintegriti, serta pemeliharaan dan penjagaan alam sekitar menjadi tunjang pembangunan lestari.

Menurut Zaini Ujang (2010), pendekatan ini bertujuan membolehkan pemerhatian dibuat dalam tempoh masa yang telah ditetapkan. Konsep ini juga bagi memenuhi hasrat kerajaan untuk mencapai kesejahteraan seperti yang dirancang dan diimpikan. Negara Switzerland telah memasukkan pembangunan mapan ke dalam perlembagaan negaranya dan memberikan harapan bagi menggerakkan pembangunan berlandaskan konsep ini.

2.5 Pembangunan Keusahawanan

Kerajaan mengiktiraf usahawan dan memberi galakan kepada masyarakat menceburi bidang keusahawanan kerana bidang ini dilihat dapat menyumbang kepada peningkatan ekonomi dan pembangunan negara. Kementerian Pembangunan Keusahawanan telah ditubuhkan pada tahun 1995, penubuhan ini adalah bertujuan sebagai badan khusus untuk mengurus dan menggalakkan perkembangan bidang keusahawanan di Malaysia. Pada tahun 2009, kerajaan telah membubarkan Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (MeCD). Walaubagaimanapun kerajaan memastikan peranan utama dan tanggungjawab MeCD sebelum ini akan tetap diberi penekanan, bagi melahirkan masyarakat perdagangan serta perindustrian

Bumiputera. Menurut Azizi Halipah, (2010) definisi keusahawanan adalah usahawan yang mengusahakan perniagaan dan memperolehi kewangan dan berusaha untuk mengubah dan menghasilkan satu inovasi pada barangan dan perkhidmatan dalam bentuk ekonomi. Keusahawanan merupakan aktiviti-aktiviti yang dijalankan dalam sesebuah organisasi atau firma. Bidang ini juga merupakan perilaku atau tindakan usahawan untuk merebut peluang, dengan memulakan perniagaan, dan mempertahankan perniagaan agar berdaya maju, memperoleh faedah serta keuntungan.

Menurut kajian yang dijalankan oleh Rusdy dan Maznah, (2002) menerangkan bahawa setiap kejayaan usahawan termasuklah mempunyai ketahanan mental yang tinggi atau jitu, dimana setiap usahawan tidak takut kepada perubahan dan kegagalan serta menganggap ianya sebagai cabaran didalam dunia perniagaan.

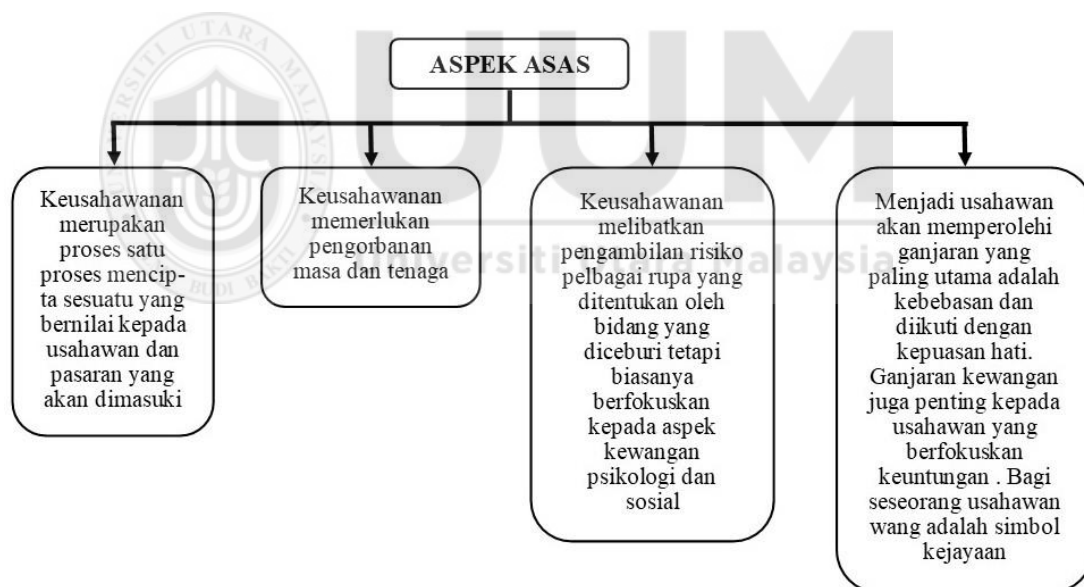
Menurut Rosli, Lily, Mohamad, Yusop, Muhammad Shukri Bakar, Norita, Norbia, Syahrina, Rosli Mohd Saad dan Azrain Nasyrah Mustapa, (2007), bidang keusahawanan telah dikenalpasti sebagai satu peransang kepada pembentukan sesebuah organisasi serta pembentukan kepada kecekapan pekerjaan dan ianya juga sebagai pemangkin kepada peningkatan pertumbuhan ekonomi Negara.

Kerajaan memainkan peranan menyalurkan maklumat bagi meningkatkan kemahiran serta memberi peluang-peluang perniagaan dan mengenal pasti projek-projek melalui agensi kerajaan, Institusi kewangan seperti MARA, Bank Pembangunan, BBMB dan Perbadanan Kemajuan Negeri Kedah (PKNK). Antara bentuk bantuan yang disalurkan adalah pembiayaan dana, sewaan premis, latihan dan bantuan mesin bagi memudahkan usahawan bumiputera untuk memulakan perniagaan. Kerajaan juga memberi

kemudahan dalam bentuk insentif pelepasan cukai duti export, Anugerah Usahawan Belia Niaga, Rakan Usahawan Muda, Anugerah Usahawan Perdana dan lain-lain. Antara badan atau agensi yang turut memberi bantuan dengan menyediakan kemudahan memasarkan produk ke pasaran dalam dan luar negara adalah MARA, SIRIM dan MARDI yang menyediakan kemudahan seperti memberi latihan teknikal keusahawanan dan khidmat pengurusan. Selain daripada itu, PKNK, MADA dan Majlis Bandaraya Alor Setar menyediakan kemudahan lokasi atau ruang niaga. Dewan Perniagaan Melayu Negeri (DPMN), Persatuan Penjaja dan lain-lain memainkan peranan sebagai payung dengan memberi perlindungan kebajikan kepada usahawan di Negeri Kedah. Pelbagai pihak digesa oleh kerajaan agar tampil memainkan peranan bagi memenuhi keperluan pembangunan sosial masyarakat. Kerjasama dan penglibatan semua pihak mampu menjayakan keusahawanan sosial bagi mencapai matlamat kerajaan untuk membasmi kemiskinan di Negeri Kedah menjelang Wawasan 2020.

Islam menuntut umatnya melibatkan diri dalam bidang perniagaan untuk mencari nafkah kerana bidang ini dilihat terletaknya rezeki Allah yang sangat luas. Sabda Rasulullah S.A.W bahawa sembilan persepuluh rezeki adalah dalam bidang perniagaan. Mengikut sejarah tamadun manusia orang Islam merupakan yang paling terawal mendapat dorongan serta galakan secara langsung. Orang Islam seharusnya merupakan yang paling maju dan paling bersemangat dalam bidang perniagaan. Namun kajian menunjukkan umat Islam masa kini, lebih berminat menjadi pengguna dan tidak ramai yang mahu menjadi pengeluar atau pengusaha, manakala negara Islam menjadi pasaran kepada negara-negara bukan Islam (Sinar Harian, 2018).

Rajah 2.2 menurut Histrich dan Peters, (1998) menerangkan aspek asas dalam bidang keusahawanan. Ianya ditakrifkan sebagai satu proses yang dinamik bagi memiliki kekayaan. Bagi menghasilkan kekayaan seseorang individu perlu mengambil risiko dan berperanan tinggi dari segi ekuiti, masa dan komitmen kerja atau memberikan nilai untuk sesuatu produk atau perkhidmatan. Aspek asas ini perlu dijadikan proses untuk menghasilkan sesuatu yang bernilai, akan menghadapi pelbagai risiko kewangan, psikologi serta sosial. Usahawan akan memperolehi keuntungan serta berpuas hati dengan keberhasilan pendapatan. Di samping itu kerajaan turut memainkan peranan melahirkan usahawan bumiputera melalui pelaksanaan pelbagai program pembangunan ini telah dibuktikan di mana ramai usahawan bumiputera yang telah berjaya dengan kudrat dan usaha serta inisiatif mereka.



Rajah 2. 1: Empat aspek asas dalam bidang keusahawanan dari Histrich dan Peters (1998)

2.5.1 Perbezaan Usahawan Dan Keusahawanan

Kajian yang dibuat oleh Shane dan Venkataraman (2000) definisi keusahawanan adalah satu penelitian, penemuan dan eksploitasi peluang dalam maksud lain adalah peniaga yang mengeluarkan produk atau perkhidmatan beroperasi di premis atau kilang. Peluang ekonomi yang tidak ternilai adalah melalui bidang keusahawanan.

Manakala peluang perniagaan adalah keadaan di mana seseorang individu mendapat sesuatu yang bermanfaat dari bidang perniagaan untuk keuntungan diri sendiri. Usahawan perlu pandai meraih peluang bagi mendapatkan permintaan terhadap perkhidmatan dan perniagaannya. Oleh itu usahawan perlu mengenal pasti peluang-peluang perniagaan yang sesuai dan memadankan dengan kebolehan dan kemampuan diri serta sumber yang ada pada diri dan perniagaan.

Mengikut Nor Aishah (2002), usahawan merupakan individu yang berjaya menubuhkan atau menguruskan sesuatu jenis perniagaan. Matlamat usahawan adalah untuk mencapai kejayaan dan memperoleh keuntungan disamping itu, dapat menyumbang kepada peningkatan ekonomi negara serta memberi faedah kepada masyarakat di sekeliling. Menurut Nor Aini Idris (2003), usahawan adalah individu yang menjalankan perniagaan serta sanggup mengambil risiko usahawan juga adalah golongan pengusaha dan peniaga yang sanggup berusaha untuk melakukan inovasi dan bijak serta kreatif dalam perniagaan.

2.5.2 Peranan Keusahawanan Kepada Masyarakat

Bidang keusahawanan dapat memberi peluang pekerjaan serta meningkatkan taraf sara hidup dan memenuhi keperluan serta kehidupan yang selesa melahirkan masyarakat madani. Bidang ini juga mewujudkan pelbagai pilihan barangan dan menghasilkan teknologi baru serta produk baru melalui kreativiti dan inovasi. Allah S.W.T tidak akan menolong sesuatu kaum melainkan kaum itu sendiri menolong dirinya. Ini menunjukkan tanpa usaha, tidak akan ada pembangunan.

Pembangunan negara, khususnya pembangunan ekonomi adalah bergantung kepada manusia yang pandai mencari dan meraih peluang-peluang ekonomi. Pembangunan

ekonomi bergantung kepada usahawan yang berupaya menggembelng faktor-faktor pengeluaran. Secara jelas, keusahawanan boleh menyumbang kepada pembangunan. Implikasi pembangunan ialah kehidupan yang selesa, rezeki yang mencukupi dan kehidupan serta kesejahteraan bersama. Keusahawanan juga meningkatkan kualiti kehidupan dengan penemuan demi penemuan dan ini meluaskan pilihan pengguna.

Keusahawanan mencipta peluang mata pencarian dan menyumbang ke arah peningkatan produktiviti. Keusahawanan membantu ke arah pengagihan pendapatan yang lebih saksama seterusnya membawa kebaikan sosial melalui pengembalian sejumlah pendapatan kepada negara dalam bentuk pengembalian wajib seperti cukai dan zakat, mahu pun yang sukarela.

Usahawan adalah diperlukan untuk menggerakkan sumber-sumber ekonomi untuk mempercepatkan proses pertumbuhan ekonomi. Di dalam mengendalikan tugas ini, usahawan perlu menggabungkan semua faktor-faktor ekonomi, mengambil risiko, mereka cipta, mencari peluang perniagaan dan sebagainya dengan tujuan mendapatkan keuntungan, kepuasan diri dan kemakmuran masyarakat. Peluang untuk menyumbang kepada masyarakat dan negara. Seorang usahawan yang berjaya bukan sahaja membuka peluang pekerjaan, mereka juga turut menyumbang wang untuk aktiviti masyarakat. Usahawan juga telah banyak membantu mempertingkatkan kualiti infrastruktur dalam sesebuah kawasan perniagaannya. Seorang usahawan yang berjaya akan menjadi contoh kepada masyarakat dan ia juga dapat mengharumkan nama negara kerana usaha-usaha murni yang telah ditunjukkan.”

2.5.3 Kelebihan Bidang Keusahawanan Sebagai Kerjaya

Peluang yang tidak terbatas untuk menceburkan diri dalam bidang perniagaan dan memiliki syarikat sendiri, bebas dan fleksibel untuk melakukan pekerjaan. Usahawan lebih bertanggungjawab dengan setiap pekerjaan yang dilakukan, dapat menentukan sasaran pencapaian sendiri, dapat memaksimumkan penggunaan sumber dan memanfaatkan sepenuhnya bidang yang diceburi ini.”Menurut Hassan, Rahman, Ghafar, dan Zakaria (2005), dalam era globalisasi masa kini, perubahan terhadap sumber utama ekonomi negara daripada ekonomi berasaskan pertanian kepada ekonomi berasaskan perindustrian dan kini ekonomi berasaskan pengetahuan. Globalisasi juga membentuk keupayaan tenaga manusia negara agar menjadi lebih *multiskill* (kemahiran yang pelbagai) dan fleksibel dalam meneroka dunia pekerjaan.

2.5.4 Peranan Usahawan Dalam Meningkatkan Ekonomi Negara

Menurut Yusof, (2003), pembangunan ekonomi negara terus berkembang melalui bidang keusahawanan dapat membangun ekonomi negara dengan memberi peluang pekerjaan kepada masyarakat sekeliling. Cara ini dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat di dalam negara. Pendapatan hasil dari barangan yang dieksport dapat menyumbang kepada pendapatan kerajaan serta peningkatan ekonomi negara. Melalui hasil kutipan cukai kerajaan ianya boleh digunakan dalam membangunkan infrastruktur negara.” Usahawan adalah tulang belakang kepada pembangunan ekonomi sesebuah negara. Hal ini kerana usahawan banyak memainkan peranan penting dalam menjana pendapatan di pelbagai sektor.

Menurut Morgan Kuppusamy (2013), usahawan perlulah menyediakan pelbagai jenis perkhidmatan dan barangan yang memberi manfaat serta memenuhi keperluan dan kehendak masyarakat. Peranan keusahawanan menjadi pemangkin kepada

pembangunan negara bidang ini membolehkan usahawan menggunakan sumber-sumber dengan berkesan dan menambahkan nilai sumber-sumber tersebut. Contohnya kawasan terbiar diusahakan menjadi kawasan rekreasi, seterusnya menjadi pemangkin pertumbuhan perhotelan, kompleks membeli belah dan perbankan.

Pendapatan Negara dapat ditingkatkan melalui cukai yang menjadi pendapatan penting kepada sesebuah negara ianya meliputi cukai jualan, duti eksport, duti import, duti eksais, cukai pendapatan, cukai syarikat dan lain-lain. Bidang ini boleh membangunkan pelbagai jenis industri yang menghasilkan pelbagai barang dan perkhidmatan. Masyarakat dapat menikmati produk tempatan dan mengurangkan import produk luar negara yang lebih mahal. Bidang ini turut dapat meningkatkan pertukaran wang asing dengan cara mengeksport lebih banyak jenis produk tempatan ke luar negara. Cara ini dapat menghasilkan pendapatan kepada negara dari segi pertukaran wang asing. Industri pelancongan semestinya meningkatkan pertukaran warga asing dengan menggalakkan lebih ramai pelancong asing tertarik untuk melancong di Malaysia.

Punca ganjaran dan pendapatan, kedudukan kewangan adalah ukuran kejayaan usahawan, oleh itu seseorang usahawan boleh memaksimumkan keuntungan dengan menggembleng sumber yang dimiliki. Usahawan yang bersifat inovatif akan mengisi keperluan dan kehendak pelanggan. Bidang ini membuka peluang kepada masyarakat menjadi pembekal dan vendor serta memperbaiki pendapatan taraf hidup dan status sosial masyarakat. Contohnya pemaju perumahan memerlukan pembekal bahan, pengusaha perabot dan lain-lain. Bidang ini akan berterusan di mana usahawawan dapat mewariskan perniagaan kepada generasi Y atau anak-anak, perniagaan dapat diteruskan oleh pewaris walaupun usahawan tersebut telah meninggal dunia.

2.5.5 Strategi Keusahawanan

Wujud pelbagai faktor yang telah dikenalpasti oleh pengkaji lepas yang boleh mempengaruhi perniagaan usahawan bumiputera (Madrid-Guijarro 2007). Mengikut Lumpkin dan Dess (1996), salah satu faktor yang mempengaruhi perniagaan usahawan bumiputera yang perlu dikaji adalah strategi keusahawanan peringkat firma iaitu strategi keusahawanan yang melibatkan peranan-peranan usahawan dan kriteria-kriteria yang ada (Davis 2007; Kreiser, Marino & Weaver 2002) yang dikaitkan secara langsung dengan pembolehubah sikap, latihan, proaktif dan kesanggupan sesebuah syarikat mengambil risiko yang menjadi pengukuran penting kepada syarikat apabila melaksanakan strategi untuk bersaing dengan pesaing-pesaingnya bagi meningkatkan prestasi perniagaan (Wiklund dan Shepherd 2005) terutama dalam kalangan usahawan bumiputera di Malaysia (Amran 2006).

Menurut Ibrahim, (2009), definisi kompetensi keusahawanan adalah kemampuan atau kecekapan seseorang untuk melaksanakan fungsi-fungsi keusahawanan dengan berkesan. Ciri-ciri kompetensi keusahawanan juga bermaksud sebagai tiga belas ciri iaitu inisiatif, melihat dan merebut peluang, kecekalan, mencari maklumat, menitik beratkan mutu kerja yang tinggi, komitmen terhadap perjanjian kerja, berorientasi ke arah kecekapan, membuat perancangan yang sistematik, menyelesaikan masalah secara kreatif, yakin terhadap kepercayaan diri, ketegasan, meyakinkan orang lain dan menggunakan strategi pengaruh.

2.5.6 Keupayaan Usahawan

Menurut Mohd Hassan Mohd Omar (2007), Faktor-faktor yang mempengaruhi kejayaan usahawan kredit mikro adalah melalui kekuatan modal syarikat itu, kepuasan pelanggan dan kepuasan usahawan dalam kerjaya mereka. Menurut pengkaji-pengkaji

Vesper (1990); Watson *et al*, (1998); Taormina & Lao, (2007), pula mengatakan ukuran kejayaan perniagaan adalah berasaskan kepada keupayaan untuk mengendalikan perniagaan lebih daripada tiga tahun. Di samping itu, kejayaan perniagaan juga diukur dengan keuntungan syarikat dan tahap keuntungan dengan bidang yang sama adalah rendah, sama atau meningkat daripada tahap keuntungan semasa (Abdul Manaf, Omar & Yee, 2012).

2.5.7 Perancangan Perniagaan

Perancangan perniagaan merupakan satu bantuan yang berkesan diaplikasikan bagi mengorganisasikan matlamat serta objektif dengan jelas di samping menyediakan asas, arah dan strategi operasi yang teliti untuk mencapai objektif dan menilai alternatif serta mengukur kesan-kesannya. Perancangan perniagaan boleh dijadikan panduan untuk melaksanakan perniagaan dengan berkesan (Rosli, 2010).

Perancangan perniagaan membolehkan usahawan menganggarkan jumlah pelaburan yang diperlukan untuk mengharungi pembangunan pasaran perniagaan. Ianya boleh diumpamakan sebagai sebuah peta perjalanan yang memberi garis panduan untuk menuju ke destinasi tertentu. Menerangkan bagaimana sesebuah organisasi boleh mencapai objektifnya untuk bergerak maju ke tahap yang lebih baik. Memberi maklumat terperinci dan menerangkan setiap langkah yang harus diambil. Justeru itu apabila sesebuah perniagaan semakin berkembang dan mencatatkan keuntungan maka perancangan untuk memperbesarkan lagi perniagaan akan menjadi agenda utama. Dengan menggunakan rancangan perniagaan yang sedia ada sebagai asas, usahawan dapat mengenalpasti bidang perniagaan yang lain, dan membuat perkiraan sama ada perniagaan baru akan menyumbang kepada pertumbuhan dan perkembangan. Perancangan perniagaan juga sangat berguna dalam usaha untuk mengagih sumber-

sumber syarikat dengan lebih teratur. Menurut Ismail Ab. Wahab, Zarina Salleh dan Siti Zahrah Buyong (2008), perancangan perniagaan strategik bertujuan untuk melihat masa hadapan dan membantu firma beroperasi dengan memberi fokus ke atas matlamat, objektif dan sumber-sumber firma.

Menurut Stewart (2003), hasil terakhir proses perancangan perniagaan yang strategik ialah mendokumenkan elemen-elemen visi, misi, matlamat, objektif, strategi, taktik, kekuatan dan kelemahan dalaman, peluang dan ancaman luar, pelaksanaan dan pengawalan. Dokumen ini seterusnya dikenal pasti sebagai rancangan strategik perniagaan. Bagi tujuan penyelidikan ini, istilah-istilah perancangan strategik, perancangan perniagaan kecil, perancangan perniagaan formal, perancangan perniagaan *sostifikated* dan perancangan perniagaan adalah mempunyai makna yang sama

2.6 Program Pembangunan Keusahawanan Di Malaysia

Matlamat Wawasan 2020, menjadikan Malaysia sebagai sebuah negara berpendapatan tinggi. Peruntukkan perbelanjaan awam adalah bertujuan memaksimumkan Pendapatan Negara Kasar (PNK) setiap ringgit untuk perbelanjaan awam. Usaha ini dijangka dapat mengubah dan meningkatkan PNK. Program Transformasi Ekonomi (ETP) diperkenalkan melalui INTAN, merupakan tonggak utama yang akan melonjakkan Malaysia ke arah status negara maju sejajar dengan matlamat Wawasan 2020. Fokus utama ETP adalah dalam bidang pertanian, perkhidmatan perniagaan, pendidikan, elektrik dan elektronik, perkhidmatan kewangan, kesihatan, minyak, gas dan tenaga, minyak sawit, komunikasi dan infrastruktur, pelancongan, perniagaan borong dan runcit. Pembiayaan modal merupakan aspek yang paling penting dalam memulakan suatu perniagaan. Cabaran untuk mendapatkan pembiayaan modal di

kalangan perniagaan dibincangkan dan didokumenkan oleh beberapa penyelidik dan penulis (Coleman, Susan dan Richard Cohn (2000)).

Kekurangan pembiayaan modal merupakan punca utama sebuah perniagaan gagal mencapai kejayaan. Tanpa pembiayaan yang mencukupi, seorang usahawan tidak mampu untuk membeli dan menyelenggara kelengkapan seperti mengambil pekerja, menghasilkan, memasarkan produk dan menjalankan aktiviti-aktiviti operasi perniagaan (Megginson et al., 2000).

Menurut Brigham et.al (2007), perniagaan kecil mempunyai pendedahan yang terhad ke atas pasaran ekuiti dan pinjaman awam. Berbeza dengan perniagaan besar yang boleh mengeluarkan saham atau bon untuk membiayai perniagaan mereka, namun perniagaan kecil tidak berupaya berbuat demikian. Perniagaan kecil hanya bergantung kepada kredit perdagangan, bantuan kerajaan, pinjaman dari pihak bank, dan sumber pembiayaan tidak formal seperti simpanan sendiri, kad kredit dan pinjaman dari keluarga dan kawan. Justeru itu pentingnya peranan yang dimainkan oleh skim kredit mikro dalam memudahkan usahawan kecil mendapat pembiayaan modal tanpa cagaran dan lain-lain syarat ketat.

2.6.1 Bantuan Agensi Dan Badan Kerajaan

Malaysia telah melahirkan ramai usahawan yang berjaya dan berminat mengembangkan perniagaan dengan lebih meluas, walau bagaimanapun antara masalah yang dihadapi adalah modal kewangan. Perniagaan atau syarikat perlu pandai meraih peluang serta bersaing bagi mendapatkan satu dana serta pembiayaan bertujuan memantapkan lagi perniagaan mereka agar lebih maju dan berdaya saing. Di Malaysia banyak institusi kewangan dan juga kerajaan menawarkan pembiayaan dan juga geran

perniagaan kepada usahawan. Penawaran ini bertujuan memberi pembiayaan dan serta untuk membantu usahawan. Antara beberapa agensi yang terlibat dengan pemberian dana adalah Teraju, Tekun, PUNB, MARA, SME Bank dan Cradle Sdn. Bhd.

2.6.2 Program Pembangunan Keusahawanan Di Kedah

Unit Pembangunan Usahawan Negeri Kedah (UPUK), yang ditubuhkan oleh Kerajaan bertujuan sebagai pusat sehenti bagi pembangunan, penyelarasan kepada usahawan di Negeri Kedah. Visi UPUK adalah menjadi pusat rujukan dan penyelarasan utama aktiviti keusahawanan dalam membangunkan usahawan progresif dan dinamik yang akan menyumbangkan ke arah pembentukan masyarakat yang aman dan makmur di Negeri Kedah.

Manakala misi utama UPUK adalah membangunkan usahawan yang berpengetahuan, berinovasi dan berdaya saing melalui aktiviti-aktiviti yang menyokong dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi di Negeri Kedah. Maklumat berkaitan program-program usahawan merangkumi skim-skim pinjaman perniagaan yang disediakan pihak swasta termasuk bank-bank komersial boleh diperolehi melalui UPUK. Merupakan pusat rujukan setempat untuk usahawan. Penyediaan maklumat mengenai peranan serta inisiatif perniagaan yang ditawarkan oleh agensi-agensi kerajaan negeri dan persekutuan dalam sektor keusahawanan (Buletin Kedah, 2017).

UPUK menyediakan khidmat nasihat, bimbingan dan latihan kepada para usahawan untuk memajukan perniagaan serta memberi tunjuk ajar bagaimana untuk menembusi pasaran sama ada tempatan mahupun luar negara. Kerajaan negeri turut menawarkan bantuan pembiayaan secara mikro kredit bertujuan membantu usahawan bagi memulakan perniagaan serta mengembangkan perniagaan yang sedia ada. Pembiayaan

perniagaan yang ditawarkan oleh UPUK daripada minimum RM5,000 sehingga maksimum RM50,000. Kaedah pembayaran balik pembiayaan adalah melalui *Jompay*, bayaran melalui terminal bayaran ATM/CDM Bank Islam.

2.6.3 Program-Program Perbadanan Kemajuan Negeri Kedah (PKNK)

Perlaksanaan Program Masyarakat Perdagangan dan Perindustrian Bumiputera bertujuan mempertingkatkan keberkesanan PKNK bagi mengembang serta memperkukuhkan perniagaan usahawan supaya menjadi usahawan yang berjaya dan berani menghadapi cabaran. PKNK menyediakan pelbagai bentuk bantuan seperti Program Pembiayaan Dana Usahawan, Program Dana Perayaan, Program Pembudayaan Keusahawanan, Program Pembangunan Perniagaan dan Program Penganjuran Misi Perdagangan. PKNK juga turut menyediakan Program Penyediaan Infra Usahawan seperti pembinaan premis perniagaan bagi membantu usahawan bumiputera memiliki bangunan-bangunan perniagaan ditempat yang strategik dan berdaya maju (Laporan Tahunan PKNK, 2016).

2.6.3.1 Program Latihan Dan Kursus oleh PKNK

Menurut Halimah Harun dan Norasmah Othman (2002), untuk membentuk minda keusahawanan di kalangan generasi muda dan memupuk kesedaran mengenai nilai-nilai serta ciri-ciri menjadi seorang usahawan, pembelajaran ilmu berkaitan bidang keusahawanan perlu diterapkan sejak dari awal persekolahan. PKNK telah memberi pendedahan ilmu keusahawanan kepada pelajar-pelajar melalui Program Tunas Niaga PROTUNE yang mana pelajar-pelajar di ajar menubuhkan syarikat dan melantik ahli lembaga pengarah serta menyediakan laporan tahunan lengkap untuk setiap syarikat. Tujuan program ini adalah untuk melatih dan mendidik pelajar-pelajar minat dengan dunia keusahawanan kerana ilmu ini akan dapat dimanfaatkan oleh pelajar setelah

tamat alam persekolah. Pendidikan ilmu keusahawanan dan program latihan berperanan memastikan kejayaan perniagaan seorang usahawan. Ciri-ciri keusahawanan yang perlu ada pada usahawan berjaya adalah komitmen dan kesungguhan, keinginan untuk bertanggungjawab, pengambil peluang dan pencapaian matlamat, bertoleransi tinggi dengan risiko, kekaburan dan ketidakpastian, berkeyakinan diri, kreatif dan fleksibel, inginkan maklum balas yang segera, bertenaga, bermotivasi untuk berjaya dan cemerlang, berorientasikan masa hadapan, kesanggupan untuk belajar melalui kesilapan dan mempunyai kebolehan memimpin (Timmons, Jeffry A. 2004).

Kajian lepas telah membuktikan berkenaan pengaruh program latihan dan tahap pendidikan dalam memastikan kejayaan perniagaan seseorang usahawan. Menurut Littunen dan Virtanen (2009), banyak perkara perlu dilakukan untuk memahami sifat semulajadi hubungan antara pendidikan keusahawanan dengan latihan keusahawanan, terutamanya yang melibatkan aspek tertentu dalam kejayaan usahawan baru.

Menurut Ladzani dan Van (2002), kategori latihan yang terbaik adalah terdiri daripada aspek kemahiran motivasi, perniagaan dan keusahawanan. Aspek kemahiran motivasi merujuk kepada tahap keperluan usahawan untuk memperoleh kejayaan dalam sesebuah perniagaan. Manakala aspek kemahiran perniagaan pula merupakan keupayaan untuk menghasilkan perancangan perniagaan, kewangan, pengurusan operasi, sumber manusia, undang-undang, komunikasi dan kemahiran pengurusan. Kemahiran keusahawanan pula melibatkan kreativiti, inovasi, berani mengambil risiko dan keupayaan untuk mengenal pasti peluang-peluang perniagaan.

Aspek kemahiran motivasi, selok belok dalam perniagaan dan keusahawanan adalah antara latihan yang terbaik. Tahap keperluan usahawan bagi memperoleh kejayaan dalam sesebuah perniagaan merujuk kepada kemahiran motivasi pada diri usahawan. Pendidikan keusahawanan penting untuk membangunkan sesebuah organisasi. Pentingnya memiliki kemahiran dalam ilmu perniagaan bagi menghasilkan perancangan perniagaan yang baik dan sistematik. Manakala aspek kemahiran perniagaan pula merupakan keupayaan untuk menghasilkan perancangan perniagaan, kewangan, pengurusan operasi, sumber manusia, undang-undang, komunikasi dan kemahiran pengurusan. Kemahiran keusahawanan pula melibatkan kreativiti, inovasi, berani mengambil risiko dan keupayaan untuk mengenal pasti peluang-peluang perniagaan. Punca utama kegagalan usahawan dalam mengemudi perniagaan adalah disebabkan kekurangan latihan dan ilmu keusahawanan.

Banyak kajian lepas membuktikan bahawa usahawan perlu diberi latihan bagi memastikan kejayaan mereka di dalam perniagaan yang diceburi. Bechard dan Toulouse (1998) menyatakan sesebuah organisasi perlu membangunkan dan memajukan keusahawanan melalui pendidikan kerana kekurangan latihan yang dihadapi oleh usahawan merupakan punca utama kegagalan usahawan dalam mengemudi perniagaan dalam dunia perniagaan. Ini dibuktikan melalui kajian oleh Gupta (1989), di Gujarat, India mendedahkan bahawa usahawan sederhana yang menghadiri latihan hanya kurang daripada 10 peratus berbanding dengan usahawan daripada perniagaan kecil dengan peratusan kehadiran latihan sebanyak 20 hingga 25 peratus. Di samping itu, analisis keuntungan dalam kajian ini turut menunjukkan bahawa 80 peratus daripada usahawan yang menghadiri latihan akan memberi keuntungan kepada sesebuah perniagaan berbanding hanya 60 hingga 70 peratus

dalam perniagaan kecil. Masalah atau punca utama kepada kadar kegagalan perniagaan di *Northern Province, South Africa* kerana kebanyakan usahawan perniagaan kecil memulakan perniagaan mereka tanpa menghadiri sebarang latihan asas dalam aspek keusahawanan (Ladzani dan Watson 2002).



Rajah 2. 2: Program/Latihan/Kursus yang dilaksanakan oleh PKNK dari Laporan Bahagian Pembangunan Usahawan (BPU),PKNK, 2017

Bidang perniagaan dan keusahawanan adalah satu bidang yang mampu untuk menjana keuntungan yang lumayan, menyumbang kepada peningkatan pendapatan perkapita, malah turut bertindak sebagai mekanisma perubahan kepada struktur sosial masyarakat dengan keupayaan untuk membuka peluang pekerjaan disamping mampu untuk mengurangkan masalah dan mengurangkan kadar kemiskinan (Isma Addi & Mohamad Zahir, 2011). Justeru itu, bidang keusahawanan dilihat mampu memberikan kesan yang positif dalam pembangunan ekonomi negara.

Bagi mewujudkan percambahan dalam bidang keusahawanan dan perniagaan, aspek modal insan dan daya saing adalah dilihat perlu diterapkan bagi memupuk sikap keusahawanan dalam diri individu terutamanya di kalangan usahawan wanita, ibu tunggal, graduan dan generasi Y yang mencari peluang pekerjaan. Bidang keusahawanan satu bidang strategik yang sentiasa menjadi perhatian dan ikutan serta sentiasa berubah mengikut peredaran semasa. Contoh dapat dilihat melalui jutawan segera hasil dari jualan kosmetik seperti Dato' Vida, Dato' Aliff Shukri dan ramai lagi usahawan yang telah menjadi jutawan hasil dari bidang ini.

2.6.3.2 Penyertaan Dalam Ekspo, Pameran dan Lawatan

Setiap tahun PKNK mengadakan lawatan sambil belajar kepada usahawan-usahawan di bawah program PKNK. Tujuan lawatan ini adalah untuk memberi pendedahan kepada usahawan bagaimana cara mengendalikan perniagaan. Usahawan yang terpilih untuk sesi lawatan perlu melihat bagaimana peniaga-peniaga di luar negara menjalankan aktiviti perniagaan serta melihat kejayaan mereka dalam dunia perniagaan. Di antara negara luar yang telah dilawati oleh usahawan PKNK adalah Indonesia, Thailand, Vietnam dan China. PKNK turut bekerjasama dengan Unit Perancang Ekonomi Negeri Kedah (UPEN) dan UPUK bagi mempromosikan produk dengan mengikuti pelbagai pameran. Pameran yang telah disertai adalah MIHAS, Kedah Halal Fest, Halal Fest Kebangsaan, Hari Penternak Dan Nelayan Peringkat Negeri dan Kebangsaan, SDSI dan MAHA. Bagi lawatan ke luar negara, PKNK telah menyertai Program JICA Grassroots Technical Corporation Project Malaysia : Kedah State Inbound Training yang telah diadakan di Obihiro, Jepun pada tahun 2016, PKNK turut mengadakan lawatan sempena Program Tokachi Marche 2016 bersama 12 usahawan terpilih.

Lawatan-lawatan ini diketuai oleh Y.Bhg. Dato' Suraya Yacob, Mantan Exco Pembangunan Usahawan Negeri Kedah. Tujuan lawatan adalah untuk memberi peluang kepada usahawan-usahawan di negeri Kedah menghadiri program dan terlibat dengan program '*Business Matching*' dengan usahawan-usahawan di negara Jepun. Lawatan ini dapat menyuntik semangat kepada usahawan-usahawan PKNK untuk berjaya serta sabar menghadapi pelbagai rintangan dan cabaran.

2.6.3.3 Program Coaching and Mentoring

Definisi '*Coaching*' adalah keupayaan seseorang menanyakan soalan yang betul. Program ini merupakan satu bentuk pembelajaran, di mana *coach* memberi sokongan kepada *coachee* bagi mewujudkan suasana pembelajaran dan pembangunan sendiri. Cara ini dapat memberi manfaat kepada mereka untuk membentuk organisasi mereka. *Coaching* adalah sesuatu yang melihat ke depan serta memfokuskan kepada hasil pembelajaran, *Coaching* bukanlah pembelajaran yang berstruktur di mana ahli terapi atau pakar yang akan memberikan jawapan. *Coaching* meletakkan tanggungjawab belajar terhadap *coachee*, dengan *coach* membantu *coachee* menggunakan bahan sumber yang ada dalam diri *coachee* sendiri untuk mencari jawapan dari dalam. Keseluruhan pengalaman *coaching* harus menjadi satu perkara yang positif walaupun ada ketikanya *coach* harus menyediakan diri *coachee* untuk dicabar kerana dengan mengakui keperluan untuk berubah dan menetapkan keperluan menangani perkara ini akan menjadikan *coachee* benar-benar memberi komitmen, membangun dan bergerak ke depan. Program ini ialah satu program kombinasi bimbingan berkumpulan yang komprehensif dan merangkumi aspek-aspek kritikal dalam pengurusan dan pembangunan perniagaan dan jaringan perniagaan yang menyeluruh di kalangan peserta. Program ini juga dirancang untuk menjadi satu platform untuk usahawan

meluaskan jaringan perniagaan mereka dengan lebih tersusun dan berkesan. Program ini telah dilaksanakan bagi tempoh enam (6) bulan bermula pada bulan Mei sehingga bulan September 2016 dengan penyertaan dari 24 orang usahawan.

Program ini telah dilaksanakan selama enam (6) bulan, dalam tempoh ini usahawan akan dibimbing oleh seorang *coach* yang telah dilantik oleh PKNK melalui modul membina minda keusahawan muslim dan visi perniagaan, pengurusan kewangan, perancangan strategik perniagaan, pemasaran dan kejurujualan dan pembinaan sistem dalam perniagaan. Usahawan juga akan dibimbing untuk menyediakan pelan tindakan dan pelaksanaan serta siri bimbingan secara terus. Kesemua usahawan yang terlibat telah berjaya tamat kursus dan dianugerahkan sijil penyertaan.

Menurut ahli-ahli akademik program pementoran dijadikan sebagai satu program utama dalam industri keusahawanan ianya dijadikan satu program untuk pembangunan professional dan peribadi individu. Pementoran ditakrifkan sebagai proses di mana individu yang lebih berpengalaman bertindak sebagai kaunselor, pembimbing, tutor atau jurulatih kepada individu yang kurang berpengalaman dalam sesuatu bidang tertentu (Rekha dan Ganesh, 2012). Program ini memfokuskan kepada memberi latihan dan membangun usahawan dalam bidang keusahawanan psikososial seperti pengetahuan, kemahiran dan kreativiti, kebolehan baharu, sikap positif dan keperluan semasa supaya mereka berkeupayaan meningkatkan daya saing diri, meraih peluang serta penyelesaian masalah dengan berhemah, memberi respon terhadap pelbagai cabaran dalam persekitaran dalaman dan luaran organisasi secara berterusan.

Ahli-ahli akademik turut menyokong terdapat banyak kajian lepas mengenai isu ini, kajian dibuat untuk mengkaji sejauhmana keberkesanan program ini. Kajian

menggunakan kaedah pembelajaran dapat meningkatkan amalan komunikasi di antara pengajar (*mentor*) dan pelajar (*menti*) amalan komunikasi ini dilihat telah berjaya memindahkan pengetahuan, kemahiran dan kebolehan kepada pelajar (Azman et al., 2007). Manakala, dalam konteks organisasi pula, terdapat banyak kajian yang telah dilakukan oleh para pengkaji mendapati bawa pementoran ini memberi impak yang positif kepada *menti* contoh dalam bidang kerjaya dan psikososial di organisasi (Ghosh dan Jr, 2013 ; Rollins et al., 2014; Weng et al., 2010). Manakala, menurut Eller et al., (2014), amalan komunikasi di dalam program pementoran mampu meningkatkan keyakinan kemahiran diri mereka dan memotivasikan *menti* untuk melakukan pembangunan diri.

Pengertian terhadap *coaching* dan *mentoring* silih berganti bertukar penggunaannya, walaupun terdapat beberapa persamaan. Perkara ini penting bagi mengenal pasti perbezaannya. Ianya ditakrifkan sebagai satu proses dua hala yang melibatkan pembinaan hubungan yang baik berasaskan kepada kepercayaan. Namun seorang *mentor* dijangka menyampaikan kepakaran mereka kepada *mentee*, menerangkan atau menjadi *role model*, melalui pengalaman mentor. *Coach* merupakan seorang yang mahir dan berpengalaman dalam melaksanakan *coaching* dan membimbing para *mentee* agar menjadi seorang usahawan yang berjaya. *Coaching* juga satu usaha memastikan *mentee* dapat memberi komitmen sepenuhnya bagi membangunkan jati diri serta memantapkan organisasi.

2.6.3.4 Kursus Dan Latihan Dengan Kerjasama Kulim Technology Park Corporation Sdn. Bhd (KTPC)

Sepanjang tahun 2016, sebanyak 10 kursus telah dibuat bersama anak syarikat PKNK iaitu Kulim Technology Park Corporation Sdn. Bhd. (KTPC) melibatkan seramai 131 orang usahawan. Pelbagai kursus telah dilaksanakan antaranya Adobe Photoshop yang diadakan pada bulan Mac 2016 dan bulan Ogos 2016, diikuti kursus pembinaan blog di dalam blog spot pada Mac 2016. Kursus-kursus lain iaitu kursus Proshow Producer : Video Slideshow, MS Powerpoint, Adobe Illustrator masing-masing telah diadakan pada bulan Ogos 2016 dan bulan September 2016. Kursus terakhir adalah kursus Microsoft Word yang diadakan pada bulan Oktober 2016. Syarikat KTPC juga memberi latihan dan tunjuk ajar mengenai *e-dagang*, servis awam, aplikasi dan perkhidmatan IT, *e-pembayaran* dan pendanaan masyarakat menawarkan program *on-boarding* kepada usahawan bumiputera, termasuk platform bagi perniagaan dalam talian memadankan syarikat yang baru memulakan perniagaan dalam bidang ICT dengan memberi dana dan rakan teknologi yang berpotensi.

2.6.3.5 Penyewaan Premis Kedah Halal Park (KHP)

Kedah Halal Park sebuah tempat yang strategik terletak di kawasan perindustrian Sungai Petani, Kedah, merupakan sebuah pusat pengeluaran produk halal yang pertama seumpamanya di negeri Kedah. KHP dibina dengan ciri-ciri yang memenuhi spesifikasi HALAL, GMP, MESTI dan HACCP memudahkan urusan usahawan untuk mendapat pensijilan halal. KHP turut menyediakan kemudahan prasarana yang lengkap pejabat, dewan seminar, bilik mesyuarat, kafeteria, sekuriti 24 jam, fasiliti dan aset. KHP turut bertindak sebagai penyelaras antara usahawan dengan jabatan-jabatan kerajaan seperti PKNK, JAKIM, SIRIM, KKM, MPSPk, HDC dan sebagainya. Kemudahan sokongan yang terdapat berhampiran dengan kawasan tapak projek

seperti Penang Port, Airport Bayan Lepas, Airport Sultan Abdul Halim dan Makmal R&D Kulim Hi-Tech Park (KHTP). Kemudahan makmal yang canggih dengan kepakaran ini boleh memberi manfaat kepada pengusaha di KHP. Justeru dengan kemudahan ini memudahkan pengusaha untuk membuat pengujian produk bagi mendapat pensijilan halal.

2.6.4 Program Pembiayaan Dana

Pembiayaan dana usahawan oleh PKNK disediakan kepada usahawan yang berpotensi untuk maju. Pinjaman ini bertujuan membantu dari segi penambahan modal untuk memulakan serta meningkatkan perniagaan yang sedia ada. Mengikut rekod Bahagian Pembangunan Usahawan, PKNK seramai 508 orang usahawan telah membuat pinjaman dari tahun 2013 sehingga 2017. Bilangan yang telah menjelaskan pinjaman adalah 148 orang manakala 360 orang lagi adalah jumlah peminjam yang gagal membuat bayaran dan menghadapi tunggakan hutang yang banyak.

Dalam era globalisasi masa kini golongan siswazah dan golongan muda perlu pandai meraih peluang dan mencari alternatif untuk keluar dari kepompong pengangguran melalui PKNK, MADA, KEDA, MARA, KISMEC dan TEKUN banyak membantu menyediakan pelbagai bentuk latihan dan kemahiran bertujuan untuk memberi pendedahan mengenai bidang keusahawanan serta bantuan juga diberi dalam bentuk dana usahawan, sewaan premis dan peralatan untuk menjalankan perniagaan.

Tujuan pembiayaan dana usahawan adalah untuk melihat sikap dan kejayaan peserta dalam program dana keusahawanan PKNK. Sejauhmana keberkesanan program pembiayaan dana usahawan kepada peserta. Bagi membincangkan isu ini kajian ini

melihat kepada prestasi perniagaan peserta program pembiayaan dana usahawan. Zaidatul Akmaliah (2007), menjelaskan usahawan yang berjaya adalah usahawan yang mempunyai ilmu di dalam perniagaan yang dijalankan. Ilmu tersebut mestilah ilmu yang berkait tentang produk atau perkhidmatan ataupun ilmu yang berkait dengan pengurusan perniagaan antaranya ilmu tentang pengurusan kewangan, jaringan pemasaran, jualan dan juga pengurusan sumber manusia. PKNK telah mengadakan lawatan ke luar negara pada bulan Disember 2018 dan seramai 20 orang usahawan PKNK yang mempunyai prestasi yang baik dalam perniagaan telah dipilih untuk menyertai lawatan ke Guangzhou dan Shenzhen, China. Tujuan lawatan ini adalah untuk mendedahkan usahawan PKNK dengan ilmu pengurusan perniagaan yang dijalankan oleh usahawan di negara China. Disamping itu, usahawan juga diberi idea dan peluang perniagaan.

2.6.4.1 Dana Usahawan PKNK

Peruntukan PKNK untuk dana usahawan sehingga 2017 adalah sebanyak RM12.0 juta. Dana ini merupakan pembiayaan secara kredit dengan maksimum pinjaman sebanyak RM50,000.00 sahaja. Terma dan syarat pinjaman perlu berumur 18 hingga 50 tahun. Mempunyai lesen, permit, daftar perniagaan yang sah dengan Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM), tiga bulan '*statement of account*' yang kukuh, lokasi perniagaan adalah di negeri Kedah. Satu pinjaman bagi satu isi rumah, seorang penjamin dan beroperasi minimum 6 bulan. Peminjam perlu membayar balik pembiayaan dana mengikut tempoh yang ditetapkan dalam surat perjanjian iaitu antara 1 tahun hingga 5 tahun. Peminjam diberi perlindungan insuran dalam tempoh pinjaman.

Menurut AKPK sesetengah pihak terperangkap dengan hutang kad kredit dan hutang-hutang lain ini disebabkan perbelanjaan yang boros dan tidak berhemah. Masalah kewangan yang boleh menyebabkan usahawan diisytiharkan muflis. Akibat dari masalah kewangan yang teruk banyak firma-firma perniagaan yang terpaksa gulung tikar. Pendedahan mengenai ilmu berkaitan pengurusan kewangan sangat penting bagi setiap individu tanpa mengira kedudukan setiap individu perlu mengetahui, mempelajari dan memahami mengenai ilmu kewangan. Namun begitu, pinjaman untuk kad kredit, pengkaji mendapati tidak ramai golongan muda yang mempunyai pinjaman kad kredit. Dapatan ini agak berbeza dengan beberapa kajian lepas seperti kajian oleh Elangkovan dan Ahmed Razman (2013), serta kajian oleh Nazni Noordin et. al. (2012), yang mendapati bahawa hutang kad kredit menjadi punca utama kebangkrutan golongan muda terutama yang di bawah usia 30 tahun. Walau bagaimanapun, tidak perlu dihairankan kerana masyarakat kini lebih bijak dan berpengetahuan dalam mengurus kewangan di samping usaha kerajaan untuk memberi kesedaran dengan mewujudkan institusi seperti Agensi Kaunseling dan Pengurusan Kredit (AKPK).

Perkhidmatan AKPK



Rajah 2. 3: Perkhidmatan AKPK tahun 2017 dari AKPK, 2017

Rajah 2.3 menunjukkan statistik pelanggan yang datang ke AKPK untuk mendapatkan perkhidmatan yang ditawarkan. 60 peratus rakyat Malaysia menjadikan AKPK sebagai tempat untuk mendapatkan khidmat kaunseling mengenai kewangan peribadi mereka dan manakala 40 peratus lagi terlibat dalam program pengurusan hutang. Antara faktor utama masalah kewangan yang dihadapi oleh mereka ialah kerana perancangan kewangan yang lemah iaitu sebanyak 22.9 peratus, kos perubatan yang tinggi 18.3 peratus, kegagalan atau kelembapan dalam perniagaan 15.25 peratus dan hilang kawalan dalam penggunaan kad kredit 11.1 peratus.

2.7 Kajian Lepas

Menurut Busenitz, Gomez dan Spencer (2000), menerangkan penting seseorang usahawan mempunyai pengetahuan mengenai bagaimana cara untuk memulakan perniagaan. Tiga peranan penting institusi untuk membangun keusahawanan iaitu menyakinkan usahawan dengan aktiviti perniagaan yang diceburi, menyediakan latihan dan pendedahan mengenai peluang dan potensi yang dimiliki oleh sesuatu industri dan menyediakan jaringan sosial (Audia and Rider 2005).

Menurut Norita Deraman, Nizamuddin, Oemar Hamdan (2005), keseluruhannya usahawan mempunyai ciri kawalan dalaman yang tinggi. Mereka merupakan individu yang percaya bahawa merekalah sebenarnya yang mengawal apa yang berlaku kepada diri mereka, bukannya nasib, peluang atau takdir. Mereka sendiri yang menentukan jatuh bangun perniagaan mereka samada gagal atau berjaya. Penemuan ini menolak dakwaan bahawa usahawan melayu mempunyai ciri kawalan luaran yang selalu mengharap subsidi kerajaan dan berjaya disebabkan faktor-faktor luaran seperti nasib dan sokongan kerajaan.

Menurut kajian yang telah dijalankan oleh Md Mohar (2002), terhadap pencapaian terkini bagi program pembangunan keusahawanan yang dilaksanakan di negeri Johor. Kajian ini mengemukakan model pembangunan keusahawanan yang mampan dan menyeluruh dalam proses membina dan memantapkan Masyarakat Perdagangan dan Perindustrian Bumiputera Johor. Kategori usahawan bumiputera terbahagi kepada empat iaitu usahawan gerai, usahawan baru, usahawan ekspres dan usahawan tulin.

Menurut Norashidah Othman, Noraishah Buang (2009), melalui kajiannya terhadap enam orang usahawan Perusahaan Kecil dan Sederhana (IKS) di Malaysia mendapati mereka ini mempunyai sikap keusahawanan yang hampir sama di mana kemahuan belajar yang tinggi dan kekuatan pegangan agama serta kerohanian. Mereka ini juga mempunyai kesedaran terhadap nilai-nilai etika dan mempunyai kemahiran keusahawanan iaitu kebolehan dalam bidang masing-masing, menguruskan perniagaan dan sumber yang dimiliki. Kajian ini juga mendapati bahawa usahawan mempunyai kemahuan untuk menceburi bidang keusahawanan dipengaruhi oleh elemen kerohanian yang berkaitan dengan pegangan agama dan nilai. Kajian ini bersependapat dengan kajian yang dilakukan oleh Buerah Tunggak & Hussin Salmon (2011), yang menyatakan masyarakat bumiputera perlu ditanam dengan sikap keusahawanan yang selari dengan ajaran agama islam seperti jujur, benar, amanah, keadilan, menepati janji, ihsan, istiqamah taufian, berilmu dan berkemahiran serta keazaman mempunyai iltizam yang tinggi.

Manakala menurut Mohamad Zulkifli & Mohd Rosli (2013), berpendapat terdapat hubungan yang positif antara orientasi keusahawanan dan kejayaan sesebuah perniagaan. Menurutnya lagi hubungan positif ini menjadi lebih kuat seandainya usahawan mempunyai pegangan agama yang kuat dan berlandaskan kejujuran dalam

perniagaan. Usahawan yang menjalankan perniagaan mereka tidak mengikut ajaran islam dilihat kurang berjaya. Ini dibuktikan melalui kajian yang dibuat oleh Lim Jye Wei dan Novel Lyndon (2013), di mana majoriti petani kaum cina kurang berminat untuk berurusan dengan pemborong atau peniaga melayu yang menawarkan untuk membeli produk pertanian dengan harga lebih mahal. Berdasarkan pengalaman yang lepas petani kaum cina kurang percaya dengan pemborong melayu disebabkan peniaga melayu suka berhutang dan tidak menepati janji, malah sering menghilangkan diri kerana lari dari membayar hutang. Mereka ini didapati tidak jujur dalam perniagaan. Kajian ini membuktikan perniagaan yang dijalankan tidak berlandaskan kejujuran dan tidak mengikut nilai-nilai keagamaan akan membuatkan perniagaan mereka kurang berjaya dan kehilangan pembeli ianya menyulitkan urusan jual beli. Merujuk kepada kajian ini kaum cina turut yakin dan selesa sekiranya berurusan dengan peniaga yang menepati janji dan jujur dalam perniagaan mereka.

Zafir Mohd Makhbul dan Fazilah Mohamad Hasun (2011), menyatakan gabungan faktor-faktor keusahawanan mempunyai hubungan yang signifikan dengan kejayaan seorang usahawan. Malah usahawan juga perlu menggabungkan kepimpinan mereka dan kekuatan jaringan dalam usaha untuk menyalur atau akses kepada maklumat yang relevan dan penting. Ini selaras dengan kajian yang dilakukan oleh Sazelin Arif (2009), yang mendapati salah satu kelemahan Pemasaran dalam kalangan Pengusaha kecil makanan halal di Melaka tengah ialah kekurangan tunjuk ajar dan perkongsian pendapat kerana kurangnya jaringan kerjasama antara usahawan.

Menurut Baron dan Markman (2003), kajian lepas mendapati faktor dalaman dan luaran mempengaruhi kejayaan seseorang usahawan. Usahawan perlu mempunyai ciri-ciri serta personaliti yang menarik selain dari kemahiran serta pengetahuan yang

merupakan faktor dalaman yang perlu dimiliki untuk menentukan kejayaan dalam bidang ini. Manakala faktor luaran pula bergantung kepada struktur masyarakat dan persekitaran. Amalan dan budaya turut mempengaruhi kejayaan seseorang usahawan. Faktor lain adalah sokongan dan bantuan pembiayaan dari kerajaan dan institusi swasta. Usahawan perlu mempunyai pemikiran yang bebas berfikir di luar kotak fikiran, cepat bertindak, mempunyai semangat serta ketahanan fizikal dan mental yang tinggi. Sikap bertanggungjawab, berdisiplin tinggi, kreatif menyelesaikan setiap masalah, berani serta berkebolehan mengenal pasti dan pantas dalam merebut peluang perniagaan perlu ada pada seseorang usahawan.

Kajian lepas yang telah dibuat oleh Ermi et al. (2001), menerangkan keberkesanan sesebuah program bantuan pinjaman yang telah disediakan oleh Bank Pembangunan dan Infrastruktur Malaysia Berhad (BPIMB) bertujuan mengatasi masalah pengurusan modal kerja di kalangan usahawan bumiputera di negeri Johor. Dalam kajian ini bantuan yang diterima oleh pengusaha dan perbandingan bentuk pengurusan modal kerja telah dikenalpasti. Hasil kajian mendapati bahawa hubungan di antara kedua-dua pemboleh ubah iaitu pengurusan modal kerja dan penyertaan pengusaha dalam program bantuan pinjaman yang disediakan oleh BPIMB adalah positif dan signifikan pada aras yang sederhana.”

Menurut Buerah Tunggak (2007), usahawan bumiputera merupakan golongan peminjam yang mempunyai peratusan yang tinggi tidak membayar hutang apabila mendapat pembiayaan daripada agensi-agensi pembiayaan seperti MARA. Menurut temu bual dengan usahawan yang menerima pembiayaan MARA dan pegawai-pegawai MARA mendapati bahawa sebilangan usahawan bumiputera yang menerima pembiayaan, lewat atau gagal membayar balik pembiayaan yang diterima. Analisis

dokumen juga membuktikan bahawa sikap tidak suka membayar balik pembiayaan MARA memang berlaku pada tahap yang agak kritikal.

Ketidakupayaan membayar balik pembiayaan adalah berpunca daripada beberapa faktor antaranya salah guna pembiayaan yang diterima dan sikap tidak peduli dan mengambil mudah kewajipan membayar balik pembiayaan yang diterima. Salah satu punca kegagalan membayar balik pembiayaan yang diterima ialah kerana pembiayaan yang diperolehi digunakan untuk tujuan peribadi dan bukan untuk kepentingan perniagaan seperti membeli kereta mewah, membeli rumah atau perbelanjaan perniagaan secara mewah.

Kajian Mohamad Rashid Bin Abu Bakar (2008), melihat permasalahan mengenai pinjaman yang cuba diselesaikan serta sejauhmana program bantuan kewangan kerajaan berkesan dalam usaha membangunkan PKS Bumiputera. Kajian turut melihat bentuk bantuan kewangan kerajaan yang diterima dapat membantu sesebuah firma. Kajian ini juga mengkaji adakah prestasi firma PKS akan menjadi lebih baik selepas menerima bantuan dari kerajaan.

Menurut Mohd Asri (1997), dalam kajian yang telah dibuat olehnya mengenai isu pinjaman IKS. Masalah yang paling utama yang dihadapi oleh IKS adalah modal atau kredit. Pengusaha-pengusaha Melayu dilihat menghadapi masalah ini walaupun bagaimanapun masalah ini turut dihadapi oleh pengusaha Cina dan India. Berdasarkan kajian beliau pada tahun 1992 mengenai 491 pengusaha IKS di Semenanjung Malaysia lebih kurang 71 peratus daripada jumlah tersebut menghadapi masalah untuk mendapatkan sumber kewangan atau kredit daripada bank perdagangan atau institusi-institusi kewangan lain.””

Mori Kogid, Kasim Mansur, Dullah Mulok dan Wilson Akmadia (2009), kebanyakan kajian yang dibuat terhadap IKS adalah memberi penumpuan kepada bagaimana cara untuk mendapatkan pinjaman daripada sesebuah institusi kewangan, masalah mendapatkan pinjaman, kadar faedah yang dikenakan oleh pihak bank, skim-skim yang disediakan oleh pihak kerajaan serta beberapa maklumat yang diperlukan oleh pihak bank dalam proses pemberian pinjaman kepada IKS. Namun fokus utama dalam kajian adalah lebih kepada menganalisis hubungan di antara industri kecil dan sederhana dan pembayaran balik kemudahan pembiayaan kewangan secara empirikal dalam jangka pendek dan jangka panjang di negeri Sabah.

Menurut kajian Md Mohar (2001), dalam mendapatkan sumber modal usahawan bumiputra lebih bergantung kepada agensi kerajaan berbeza dengan usahawan cina yang menjalankan perniagaan mereka dengan menggunakan modal simpanan sendiri. Kajian ini juga menunjukkan beberapa faktor yang menyebabkan kurangnya modal atau kredit. Pertama, kekurangan sumber kewangan serta modal dalam IKS adalah berpunca dari kadar pulangan dan untung yang rendah atau sedikit. Kedua, kebanyakan kes, IKS memberikan kemudahan kredit kepada pelanggan mereka namun pelanggan gagal menjelaskan kredit menyebabkan tunggakan. Pemberian kredit ini sudah tentu mempengaruhi kedudukan tabungan dan mengurangkan modal pusingan mereka.” Manakala ada juga kes-kes di mana yang pihak pengusaha IKS terpaksa menanggung kerugian apabila pelanggan mereka tidak membayar balik kemudahan kredit atau pinjaman yang diberikan.”Walaupun terdapat pelbagai bentuk kemudahan kredit dan pinjaman yang disediakan oleh bank-bank dan agensi kewangan yang lain, namun kesukaran mendapatkan kemudahan kredit serta pinjaman oleh sebahagian besar IKS yang beroperasi di Malaysia adalah disebabkan oleh masalah tidak ada

cagaran atau penjamin.”Permohonan ini akan ditolak oleh pihak bank atau institusi kewangan disebabkan tidak memenuhi syarat yang ditetapkan. Rekod perniagaan juga merupakan salah satu sebab pihak bank menolak permohonan mereka.

Kajian oleh Ishak Yusof (2011), juga menyatakan prestasi kejayaan usahawan melayu di Pulau Langkawi disebabkan faktor dalaman usahawan itu sendiri iaitu latar belakang usahawan melayu iaitu jati diri, jujur, tidak mudah mengalah, yakin dan gigih berusaha. Namun kajian ini tidak menyentuh langsung berkaitan faktor luaran yang kemungkinan besar turut juga mempengaruhi kejayaan atau kegagalan usahawan PKS di Negara ini. Selain itu menurut Buerah Tunggak, Hussin Salamon & Baharin Abu (2011), usahawan yang memiliki sikap-sikap negatif seperti ketidakjujuran, menipu, lewat atau tidak membayar balik pinjaman yang diterima, tidak mahu meningkatkan ilmu pengetahuan dan kurang mengamalkan sikap akauntabiliti biasanya kurang berjaya.

2.8 Teori-Teori dan Model

Bidang keusahawanan menekankan aspek keuntungan dan kekayaan. Dua aspek ini akan mendorong seseorang melibatkan diri dalam aktiviti keusahawanan. Setiap usahawan akan berusaha untuk mencari peluang perniagaan serta mengenal pasti perniagaan yang dapat menjana keuntungan. Usahawan perlu faham dan jelas mengenai konsep dan teori pembangunan sosial. Usahawan perlu membuat pemilihan pendekatan yang tepat bagi meningkatkan keberkesanan program pembangunan usahawan, mengurangkan kos dan menggalakkan perkembangan pembangunan manusia dalam tempoh yang lebih singkat.

Menurut Suraiya dan Ahmad (2015), keusahawanan sosial ialah model keusahawanan yang tidak hanya mementingkan keuntungan, malah menekankan kepada pewujudan masyarakat yang berimpak positif dan saksama ianya sebagai satu pendekatan inovatif ke arah transformasi sosial masyarakat. Terdapat empat kategori teori keusahawanan iaitu ekonomi, sosiologi, psikologi dan pengurusan. Mengikut teori keusahawanan dari perspektif sosial usahawan sebagai satu generasi atau kelompok masyarakat yang menjadikan keusahawanan sebagai satu bidang kerjaya mandiri yang boleh mengubah status kehidupan. Perspektif psikologi pula mentakrifkan usahawan dengan melihat kepada gelagat (*behavior*) serta ciri-ciri peribadi dan personaliti. Manakala perspektif pengurusan mentakrifkan usahawan sebagai pengurus strategik di mana peranan usahawan ialah untuk memastikan perniagaan memperolehi keuntungan dan berkembang.

2.8.1 Teori Usahawan Berjaya

Rancangan perniagaan yang melibatkan semua maklumat hendaklah disediakan untuk menilai daya maju perniagaan tersebut. Sebahagian daripada penyediaan rancangan perniagaan perlu merangkumi analisis SWOT *strengths, weaknesses, opportunities* dan *threats* yang melihat kepada faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang terdapat dalam perniagaan tersebut. Analisis SWOT ini akan dapat membantu bakal usahawan menilai kesemua aspek yang akan menghasilkan keputusan yang lebih bijak.

Rajah 2.4 merumuskan bahawa untuk menjadi usahawan yang berjaya memerlukan beberapa ciri-ciri peribadi dan kriteria-kriteria seperti komitmen yang tinggi, bekerja kuat dan berdedikasi serta berdisiplin, jujur dan ikhlas, berdaya kreatif dan inovatif, pandai berkomunikasi, berani menanggung risiko, bijak meraih peluang, membuat

penilaian dan keputusan. Sebelum menceburi diri dalam bidang perniagaan dan pandai mengurus modal, wang dan mempunyai perancangan perniagaan yang strategik. Bakal usahawan seharusnya membuat kajian dan penilaian tentang perniagaan yang dicadangkan.



Rajah 2. 4: Teori Usahawan Berjaya dari Gundry, L.K dan Kiecul,J. (2001)

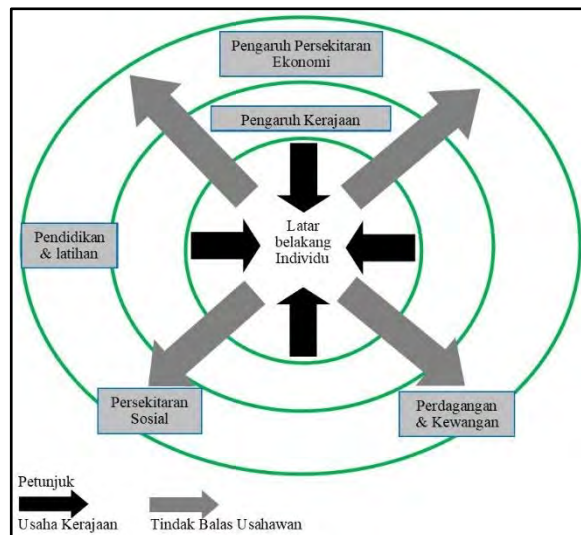
2.8.2 Model Pembangunan Usahawan Di Malaysia

Pelbagai program dan usaha dijalankan oleh kerajaan dalam melaksanakan pembangunan usahawan bagi meningkatkan ekonomi negara. Kerajaan memainkan peranan memberi bantuan dalam bentuk seperti berikut :-

- i) Menyelaraskan dan mempermudah peraturan
- ii) Melindungi perniagaan kecil
- iii) Memberi insentif
- iv) Memberi kontrak kerja dan kontrak bekalan
- v) Memberi maklumat
- vi) Memberikan maklumat
- vii) Menyediakan perkhidmatan pendidikan dan latihan keusahawanan
- viii) Memberi khidmat nasihat dan perundingan

- iiix) Menyediakan tempat berniaga untuk usahawan
- ix) Mewujudkan rangkaian
- x) Menyediakan perkhidmatan pemasaran dan eksport

Menurut Human Hj. Mohamed (1995), usahawan bumiputera lebih bergantung kepada kerajaan sehingga timbul pendapat bahawa bidang keusahawanan di Malaysia berperanan sebagai rumah hijau untuk melindungi usahawan bumiputera daripada persaingan bebas. Abdul Rahim Said (1997), dalam kajian menyifatkan fenomena ini sebagai salah satu daripada usaha kerajaan untuk mencapai objektifnya dalam mengembangkan bakat usahawan bumiputera di negara ini. Dalam membuat penilaian ke atas objektif kerajaan, Abdul Rahim telah mengenal pasti faktor-faktor yang mendorong kemunculan usahawan dan seterusnya perjuangan mereka untuk terus bertahan dalam bidang keusahawanan. Kesannya Abdul Rahim telah membuat kesimpulan bahawa perniagaan sendiri lebih mempunyai ciri-ciri keusahawanan berbanding kumpulan usahawan yang ingin dibangunkan. Inovasi ialah kreariviti, ketahanan, kesediaan menghadapi ketidaktentuan dan prihatin terhadap maklumat ianya mempengaruhi sifat usahawan. Sesuatu barangan baru yang akan dikeluarkan memerlukan modal permulaan yang besar. Barangan baru akan laris terjual dan berjaya ianya bergantung kepada kebijaksanaan usahawan dalam pengeluaran produk. Usahawan perlu kreatif memikirkan kaedah yang terbaik untuk memasarkan produk mereka.

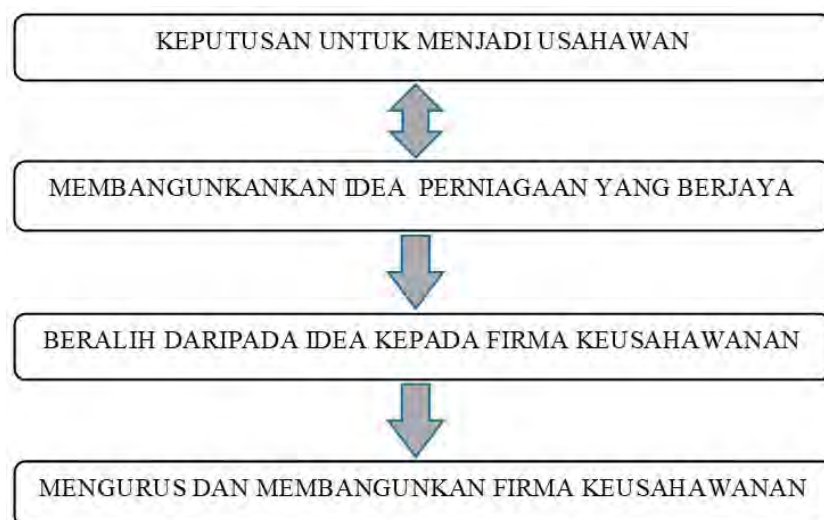


Rajah 2. 5: Model Pembangunan Usahawan Di Malaysia dari Humam Hj Mohamed (1997)

Model di Rajah 2.5 menunjukkan bahawa seseorang yang bakal menjadi usahawan dipengaruhi oleh faktor latarbelakang dan budaya. Usahawan ini akan diberikan pendidikan dan latihan sama ada secara formal atau tidak formal dalam usaha menguasai kemahiran berniaga. Walaubagaimanapun disebabkan budaya perniagaan yang rendah, kerajaan memainkan peranan memberi pelbagai sokongan dan bantuan kepada bakal-bakal usahawan ini bagi membangunkan dan mengembangkan potensi mereka dalam bidang keusahawanan. Peranan kerajaan dalam model ini bukan sahaja bertindak sebagai sebuah agensi yang memberikan pelbagai perkhidmatan atau bantuan kepada usahawan-usahawan, malah ia merupakan sebuah tempat perlindungan yang selamat kepada usahawan. Kerajaan bertindak sebagai saluran yang mewujudkan hubungan atau rangkaian untuk usahawan bumiputera. Kerajaan berharap dengan bantuan yang diberikan dapat membantu usahawan mengembangkan perniagaan mereka, berdaya tahan dan bersaing dengan peniaga lain serta dapat mengerakkan ekonomi negara ke tahap yang lebih tinggi.

2.8.3 Model Asas Proses Pembangunan Usahawan

Rajah 2.6 menunjukkan Model Asas Proses Keusahawanan, menunjukkan 4 langkah utama. Pertama menunjukkan anak panah dua hala di mana keputusan untuk menjadi usahawan serta membangunkan idea perniagaan yang berjaya menjelaskan bahawa peluang untuk menciptakan idea menyebabkan seseorang mengambil keputusan untuk menjadi usahawan. Barringer dan Ireland (2006), menjelaskan terdapat tiga faktor utama yang menjadikan seseorang membuat keputusan untuk menjadi usahawan ialah untuk menjadi bos dan meneruskan idea mereka dan menambahkan pendapatan atau kewangan, Masalah kehidupan juga mempengaruhi kerjaya dalam bidang keusahawanan. Usahawan perlu menempuhi kegagalan untuk berjaya. Kegagalan selalunya bukan disebabkan oleh usahawan tidak berusaha keras tetapi kegagalan usahawan adalah disebabkan oleh gagal untuk membuat analisis terhadap peluang, pesaing, keperluan dan persekitaran dalam menterjemah idea perniagaan. Seseorang usahawan perlu kreatif dan berinovatif untuk berdaya saing dalam bidang keusahawanan. Usahawan perlu menyediakan rancangan perniagaan dan merangka pelan strategi pemasaran bermula dengan mengenalpasti pasaran terkini bagaimana membangunkan jenama dan lain-lain strategi untuk seiring dengan kaum lain.



Rajah 2. 6: Model Asas Proses Keusahawanan dari Barringer & Ireland (2006)

2.9 Kerangka Teoritikal

Kerangka teoritikal akan membentuk konsep, terma, definisi, model dan teori yang menjadi asas bagi kajian. Sesuatu yang hendak dilaksanakan akan membentuk masalah bagi kajian, soalan kajian, pengumpulan data dan analisis serta bagaimana hendak mentafsir data. Kajian ini menguji hubungan dan perbezaan pemboleh ubah bebas dan pemboleh ubah bersandar. Pemboleh ubah bebas dalam kajian ini ialah, pertama isu yang dihadapi oleh peminjam serta sikap usahawan, kedua faktor yang membantu memotivasikan usahawan iaitu program-program yang dibuat oleh PKNK dan ketiga usaha PKNK dalam menjayakan program pembiayaan dana Chek Pit Chew (2002).

Manakala pemboleh ubah bersandar pula adalah kejayaan peminjam dalam pembayaran semula dana usahawan PKNK. Kerangka konsep mempunyai peranannya tersendiri, ia bertindak sebagai sumber panduan kepada penyelidik dalam meneliti elemen-elemen yang terlibat dalam kajian. Contohnya, kerangka konsep mengandungi faktor-faktor penyebab kepada fenomena yang dikaji, pembolehubah, teori yang mendasari kajian serta bagaimana elemen-elemen ini berkaitan antara satu sama lain. Dalam kajian ini, isu pembayaran semula pembiayaan dana usahawan diukur dengan tiga dimensi utama iaitu masalah kewangan, SOP dan sikap usahawan, bersesuaian dengan cadangan oleh penyelidik-penyelidik lalu.

Kajian oleh Fu et al. (2002) ke atas PKS di Taiwan mendapati sumber pembiayaan ekuiti berhubung secara signifikan positif sementara sumber pembiayaan hutang menunjukkan hubungan yang negatif.

Namun begitu, kajian oleh Kongmanila dan Kimbara (2007) ke atas 160 firma PKS di Vientiane Capital City, Laos PDR menunjukkan kedua-dua sumber pembiayaan ekuiti

dan hutang telah berhubung secara signifikan positif ke atas prestasi perniagaan. Di Malaysia, beberapa kajian yang memeriksa hubungan sumber pembiayaan modal ekuiti dan hutang ke atas prestasi telah dilakukan oleh pengkaji-pengkaji terdahulu seperti Chin Ai Fu (1997), Wan Murshidah (2005) dan Zuraidah (2009).

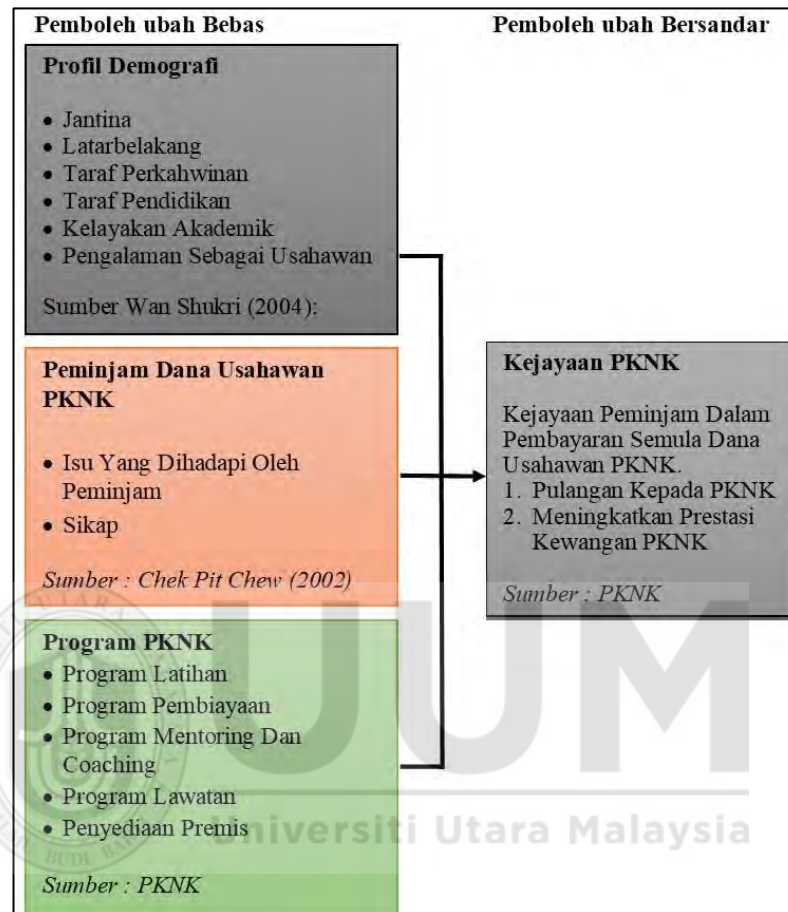
Penemuan kajian ini juga menunjukkan dapatan yang pelbagai dan tidak konsisten. Hasil-hasil kajian sebelum ini menunjukkan pengaruh signifikan bantuan pembiayaan kewangan akan membantu meningkatkan prestasi dan kejayaan usahawan dalam bidang perniagaan mereka. Kajian ini di buat untuk melihat sejauhmana pemboleh ubah bebas dapat membantu menjayakan pemboleh ubah bersandar.

Menurut Hamidah (2007), kajian ini adalah sebagai salah satu jenis kajian dalam penyelidikan deskriptif. Kaedah kajian kuantitatif menggunakan data-data statistik sebagai medium pengkajian. Memfokuskan kepada perbincangan ke atas permasalahan, persoalan dan objektif kajian sebelum ini, satu kerangka kajian dibentuk.

Dalam kerangka kajian ini, penyelidik telah mengambil tiga pemboleh ubah bebas iaitu pertama faktor demografi usahawan kedua isu yang dihadapi oleh peminjam serta sikap usahawan, ketiga faktor yang membantu memotivasikan usahawan iaitu program-program yang dibuat oleh PKNK dalam usaha PKNK dalam menjayakan program pembiayaan dana Chek Pit Chew (2002).

Manakala pemboleh ubah bersandar pula adalah kejayaan peminjam dalam pembayaran semula dana usahawan PKNK. Rajah 2.7 menerangkan kerangka teorikal

kajian berkaitan pemboleh ubah bebas iaitu peminjam dana usahawan PKNK dan kejayaan pembayaran semula pembiayaan dana usahawan PKNK .



Rajah 2. 7: Kerangka Teoritikal Kajian

2.10 Kesimpulan

Bab ini telah mengulas mengenai bidang keusahawanan dapat meningkatkan ekonomi dan mengurangkan jurang kemiskinan selain daripada itu bab ini juga mengulas mengenai isu pembiayaan dana usahawan, faktor sikap usahawan yang gagal membuat pembayaran balik dana usahawan, sejauhmana pembayaran balik dana usahawan dibuat oleh peminjam. Bab ini turut membincangkan berkenaan model kajian, kerangka teorikal yang dikaji dan teori-teori berkaitan yang menjadi asas kepada kajian. Bab seterusnya, bab tiga akan membincangkan mengenai kaedah yang digunakan sepanjang kajian ini dijalankan.

BAB TIGA

METODOLOGI KAJIAN

3.1 Pengenalan

Bab ini menerangkan tentang kaedah kajian yang akan dilakukan untuk menjawab objektif-objektif kajian. Perbincangan meliputi aspek-aspek kerangka teorikal, reka bentuk kajian, instrumen kajian, lokasi kajian dan persampelan kajian. Metodologi merupakan satu prosedur yang sistematik dalam menggabungkan pendekatan kajian serta menganalisis data bagi memastikan prestasi penyelidikan dapat dicapai dengan sempurna. Bab ini juga menjelaskan tentang tujuan dan kaedah dalam mengkaji hubungan di antara tiga pembolehubah bebas iaitu pertama profil demografi usahawan PKNK, kedua sikap dan isu yang dihadapi oleh peminjam dalam membuat pembayaran balik dana usahawan PKNK, ketiga program dan latihan yang dibuat oleh PKNK bagi membantu usahawan PKNK membuat pembayaran semula pembiayaan dana PKNK dengan pemboleh ubah bersandar kejayaan peminjam dalam pembayaran semula dana usahawan PKNK.

Justeru bab ini akan menghuraikan metodologi kajian yang merupakan satu set kaedah sistematik yang dijalankan untuk mencapai objektif dan persoalan kajian. Bagi memastikan hasil kajian sesuatu penyelidikan itu berlaku dengan baik seseorang penyelidik harus dapat merancang kajiannya dengan menggunakan reka bentuk kajian yang sesuai dengan tujuan kajian. Reka bentuk kajian merupakan perancangan yang khusus bagi kaedah dan prosedur untuk mengumpul dan menganalisa data. Ini adalah

kerana reka bentuk kajian melibatkan proses membuat keputusan dan pilihan yang berpandukan kepada tujuan kajian, strategi kajian, tempat kajian, jenis kajian, unit analisis, reka bentuk persampelan, kaedah pengumpulan data, pengukuran dan penganalisan data (Sekaran, 2000).

Terdapat banyak kajian yang berkaitan bidang keusahawanan, walaubagaimanapun kebanyakan kajian terdahulu lebih memfokuskan kepada kejayaan bidang keusahawanan. Sementara kajian secara mendalam mengenai isu bantuan serta kaedah pembayaran semula pembiayaan dana kurang dilakukan oleh pengkaji terdahulu. Di antara kajian kes terdahulu mengenai keusahawanan dan pembiayaan ialah kajian kes yang melibatkan usahawan tani bagi Industri Kecil Sederhana (IKS) bumiputera di Negeri Terengganu (*A Case Study of SMI Bumiputera Agropreneurs in Terengganu*) dalam kajian ini peserta mengakui kelemahan utama perniagaan mereka adalah dalam bidang pemasaran dan pengurusan kewangan (Nurulhuda Che Abdullah dan Ramlee Mustapha, 2009).

3.2 Lokasi Kajian

Lokasi kajian adalah di seluruh negeri Kedah melibatkan usahawan yang membuat pinjaman dengan PKNK. Terdapat 508 orang usahawan yang telah membuat pinjaman mengikut daerah dalam negeri Kedah. Pengkaji memilih keberkesanan pembayaran semula dana usahawan Perbadanan Kemajuan Negeri Kedah (PKNK) kerana pengkaji ingin mengkaji sejauhmana kejayaan pembayaran semula pinjaman dana usahawan PKNK oleh peminjam. Justifikasi kajian ini dilaksanakan adalah lebih kepada melihat sejauhmana kejayaan PKNK membuat kutipan semula pemberian dana usahawan PKNK kepada peminjam dana usahawan. Kajian ini juga untuk mencari kelemahan

dalam sistem pemberian dana usahawan dan membuat penambahbaikan untuk pemberian dana usahawan di masa akan datang.

Jadual 3. 1

Usahawan Yang Berdaftar Mengikut Daerah Di Negeri Kedah

Tahun/ Daerah	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Jum
A/Setar	4	10	30	51	25	30	15	23	26	10	26	239
Kulim	-	2	5	10	2	2	5	8	10	8	5	57
Kbg Pasu	-	2	17	10	5	5	7	2	2	2	2	54
K/ Ketil	-	-	3	2	-	-	3	5	6	4	1	24
K/ Muda	-	-	4	20	15	7	5	4	4	2	1	74
Sik	-	1	-	1	1	-	-	2	2	2	1	10
Pendang	-	-	2	2	1	1	3	2	4	2	1	18
Pdg Terap	-	-	1	3	-	-	-	1	1	1	1	8
Yan	-	-	1	-	1	-	-	-	-	-	-	2
Pk Sena	-	-	-	10	3	-	-	2	2	1	1	15
Lain-Lain Kawasan	-	-	1	1	-	1	-	1	1	1	1	7
Jumlah	4	15	64	110	50	46	38	50	58	33	40	508

Sumber : Bahagian Usahawan PKNK (2017)

Mengikut rekod Data Bahagian Usahawan menunjukkan, bilangan usahawan bumiputera yang membuat pinjaman dana usahawan dengan PKNK dari tahun 2007 hingga 2017 adalah sebanyak 508 orang (Rujuk Jadual 3.1). Mengikut Jadual 3.1 bilangan usahawan di Alor Setar mencatatkan jumlah 239 orang yang membuat pinjaman dengan PKNK. Manakala kawasan pendalaman seperti Yan yang jauh dari bandar mencatatkan bilangan dua orang sahaja. Daripada jadual ini usahawan bandar lebih aktif daripada usahawan yang berada jauh di kawasan pendalaman kajian ini juga menunjukkan peminjam bagi daerah pendalaman merupakan peminjam yang dikategori sebagai gagal menjelaskan pinjaman.

Jadual 3.2 menunjukkan kebanyakan usahawan yang membuat pinjaman menceburkan diri dalam sektor perkhidmatan sebanyak 39.4 peratus, 21.4 peratus adalah dari lain-lain perniagaan manakala 19.6 peratus adalah dari kategori kosmetik dan makanan.

Jadual 3. 2

Bilangan Usahawan Yang Berdaftar Dengan PKNK

Sektor Keusahawanan	Jumlah Usahawan Yang Berdaftar	% Bilangan Usahawan
Kosmetik	100	19.6%
Makanan	100	19.6%
Perkhidmatan	200	39.4%
Lain-Lain	108	21.4%

Sumber : Bahagian Usahawan PKNK, 2017

3.3 Pendekatan dan Reka Bentuk Kajian

Reka bentuk dalam kajian ini menggunakan kaedah tinjauan melalui borang kaji selidik. Data kajian diperolehi daripada responden menerusi jawapan soal selidik yang diedarkan secara edaran tangan dan pertanyaan melalui panggilan telefon. Penyelidikan ini menggunakan kaedah kajian secara kuantitatif. Kaedah ini bertujuan untuk menghasilkan penyelidikan kuantitatif yang kukuh bagi memahami fenomena kajian dengan sepenuhnya. Dalam kajian kuantitatif, teknik pengumpulan data yang sempurna amatlah diperlukan supaya sampel yang dipilih akan mewakili populasi kajian. Teknik yang sesuai perlu dilakukan juga supaya kadar pulangan soal selidik yang telah dijawab tinggi, seterusnya mendapat respon yang baik dari responden. Pendekatan secara kuantitatif digunakan dalam kajian ini bagi mendapatkan data atau maklumat daripada responden.

Pendekatan kajian ini juga adalah berasaskan maklumat daripada kaji selidik isu pemberian dana PKNK dan sejauhmana kejayaan peminjam dalam pembayaran semula dana usahawan PKNK. Melalui kaedah tinjauan analitikal membolehkan pengkaji melihat hubungan dan kaitan di antara pembolehubah bebas dan pembolehubahbersandar. Justeru, pendekatan reka bentuk kuantitatif ini didapati sangat sesuai untuk mengkaji secara deduktif di mana permulaan kajian berasaskan pemerhatian, objektif dan berasaskan penemuan dengan menggunakan piawaian-

piawaian kebolehpercayaan, kesahihan dan prosedur statistik (Cresswell, 2008). Pendekatan ini juga dapat mengeneralisasikan hasil kajian yang lebih besar berbanding pendekatan kualitatif dan ianya dapat membuat kesimpulan atau inferens mengenai ciri-ciri, sikap atau gelagat populasi kajian (Babbie, 2010).

Menurut Abd Rahim Md Nor (2009), Carver dan Nash (2005), Given (2008) serta Sekaran (2003), kaedah kuantitatif merupakan suatu pendekatan yang berorientasikan kepada data dan tujuan persampelan dilakukan untuk menjimatkan kos dan masa. Namun hasil yang diperolehi masih menggambarkan keadaan ciri-ciri populasi sebenar kajian dan bagi tujuan analisis secara statistik, sifat data mestilah bertaburan normal dan boleh diukur melalui ujian statistik yang biasa digunakan iaitu Kolmogorov-Smirnov (K-S) dan Shapiro Wilks (SW). Bahkan ujian kebolehpercayaan juga perlu dilakukan melalui kaedah Cronbach Alpha (α).

Menurut Anderson, Sweeney dan William (2004), mencadangkan bahawa kaedah kuantitatif boleh menentukan secara berkesan mengenai konsep dan idea yang akan dikaji. Kajian ini menggunakan reka bentuk kuantitatif melalui instrumen tinjauan. Menurut Cresswell (2008) pula kaedah kuantitatif ini dipilih kerana didapati kajian ini dijalankan dengan teliti dan lebih berhati-hati ianya akan memberikan keputusan yang lebih cepat, tepat dan menyakinkan berbanding dengan kaedah kualitatif. Kaedah kuantitatif secara tinjauan dengan pengedaran borang soal selidik sering kali digunakan dalam kajian di mana unit analisis adalah individu manusia. Tinjauan analitikal pula melihat dan menjelaskan bagaimana situasi atau keadaan ini berlaku.

Menurut Leedy dan Ormrod (2005), reka bentuk kuantitatif digunakan bagi menjawab pelbagai persoalan berkaitan hubungan di antara pembolehubah - pembolehubah

bertujuan untuk menerangkan, meramalkan serta mengawal fenomena dalam kajian. Pendekatan ini berkeupayaan menentukan pengujian hipotesis yang dilakukan dan membuat keputusan ke atas hasil kajian. Ia juga boleh meramal dan menjelaskan fenomena dan pembolehubah -pembolehubah yang diukur. Kaedah ini juga dapat menjelaskan kepada pengkaji sama ada wujud hubungan antara pemboleh ubah-pemboleh ubah yang dikaji dengan lebih tepat dan bermakna. Tambahan pula tinjauan kaji selidik juga merupakan kaedah pengumpulan data terbaik apabila wujud situasi di mana populasi kajian adalah terlalu besar.

Menurut Mohd Rashid Abu Bakar (2008), juga mencadangkan kajian seterusnya melihat isu yang dihadapi oleh usahawan serta sikap usahawan untuk membuat pembayaran semula pinjaman tersebut. Disamping itu kajian juga dibuat terhadap kelemahan sistem pemberian dana usahawan yang telah menjadikan kegagalan membuat kutipan semula pinjaman dana ini. Kaedah kuantitatif iaitu tinjauan merupakan satu kaedah penyelidikan yang dijalankan untuk mengumpul data daripada satu populasi. Melalui kaedah ini kajian tidak perlu mendapatkan data dari keseluruhan populasi yang ingin dikaji tetapi hanya perlu mengkaji sebahagian elemen daripada populasi tersebut (Uma Sekaran, 2003).

Hasil kajian akan memberikan penemuan penyelesaian kepada masalah yang dihadapi oleh usahawan dalam isu pembayaran semula dana usahawan dan dapat membuat penambahbaikan kepada program pemberian dana usahawan pada masa hadapan. Selain itu, kajian ini menggunakan kaedah sumber data primer bagi menguji hubungan ke atas sikap dan isu yang dihadapi oleh usahawan untuk membuat pembayaran semula pinjaman dana usahawan PKNK dengan penggunaan borang kaji selidik.

Pemboleh ubah dalam kajian ini diukur menggunakan instrumen sedia ada yang dbangunkan oleh penyelidik-penyelidik lepas. Dalam kajian ini juga pengkaji akan menggunakan pendekatan kuantitatif yang akan menerangkan mengenai arah aliran atau kecenderungan hubungan antara pemboleh ubah-pemboleh ubah yang dikaji.

Secara umumnya bentuk kajian ini adalah tinjauan dengan menggunakan kaedah mendapatkan maklumat secara kuantitatif yang berbentuk deskriptif bertujuan mengkaji isu, faktor yang dihadapi oleh usahawan serta mengenalpasti sikap usahawan serta isu yang dihadapi oleh usahawan yang menyebabkan kegagalan untuk membuat pembayaran semula dana usahawan PKNK. Kajian ini juga bertujuan melihat kaedah untuk menentukan kejayaan pembayaran semula pinjaman dana usahawan PKNK. Penyelidik mementingkan kaedah reka bentuk kajian dalam membincangkan sesuatu fenomena (Hair, Black, Babin, Anderson dan Tatham, 2006). Ia boleh dianggap sebagai satu petunjuk arah bagi menunjukkan hala tuju jalan secara terperinci bagaimana sesuatu penyelidikan dapat dijalankan dan sering dikaitkan dengan persoalan kajian yang dijalankan (Sabitha, 2005).

Reka bentuk kajian merupakan satu rujukan berkaitan perkara-perkara yang ada hubungan dengan persampelan, pengukuran dan penganalisan data (Sabitha, 2005). Hair et al. (2006) mengatakan reka bentuk kajian juga dapat membantu penyelidik untuk menyelesaikan masalah dan mencapai matlamat kajian dengan beberapa cara iaitu dengan cara data kajian yang dikutip. Bahagian ini membincangkan dua perkara utama iaitu pendekatan kajian dan jenis data bagi kajian ini. Pendekatan yang digunakan dalam kajian ini adalah dengan kaedah kuantitatif iaitu melalui borang kaji selidik yang telah diedarkan kepada usahawan PKNK.

Menurut Sekaran (2001), proses persampelan perlu dilakukan ke atas populasi kajian yang besar. Menurut mereka lagi, adalah mustahil jika data dikutip dari semua populasi kajian kerana ia melibatkan kos yang tinggi dan tidak praktikal. Oleh itu, bahagian ini menerangkan tentang proses persampelan kajian yang melibatkan beberapa aktiviti seperti populasi kajian, sampel kajian, justifikasi pemilihan sampel kajian, saiz sampel kajian dan unit analisis kajian. Pendekatan kajian kuantitatif adalah berasaskan maklumat daripada kaji selidik ke atas isu yang dihadapi oleh usahawan dan faktor serta sikap yang menyebabkan mereka gagal untuk membuat pembayaran semula pinjaman dana usahawan PKNK. Penggunaan teknik kuantitatif ini bukan suatu perkara baru dalam kajian berkaitan psikologi kerana pernah dijalankan oleh Barkley et al. (2007), Cronin et. al, (2000), Fatimah Mohd Arshad (1999), serta Foster dan Lin (2003). Hasil kajian menggunakan teknik kuantitatif ini mampu membuat generalisasi terhadap tahap kejayaan pembayaran semula dana usahawan PKNK.

Selain itu, kaedah kajian secara kuantitatif berdasarkan pendapat Kathy dan Gareth (2000) sangat mementingkan penggunaan angka kerana ujian statistik dari segi falsafahnya adalah berdasarkan nombor yang memberikan maksud tertentu. Nombor yang terhasil daripada analisis pula perlu ditafsir dengan menggunakan kaedah hipotensis. Menurut Lincoln dan Guba (1985), teknik kuantitatif bermanfaat kepada penyelidik bagi responden yang ramai tetapi memerlukan suatu pembuktian secara jitu untuk kegunaan generalisasi. Oleh itu, sebanyak 200 soal selidik berstruktur diedarkan kepada usahawan-usahawan PKNK di negeri Kedah secara terpilih. Reka bentuk ini dipilih kerana dapat memberikan gambaran yang kukuh tentang permasalahan dan hubungkait antara pemboleh ubah.

3.4 Populasi dan Sampel Kajian

Persampelan ialah proses memilih sekumpulan responden oleh pengkaji untuk mewakili satu kumpulan besar komuniti tersebut atau populasi. Secara definisi populasi adalah kumpulan komuniti yang lebih besar dan yang akan memperoleh manfaat daripada dapatan yang diperoleh hasil daripada pengkajian statistik ke atas sampel, manakala sampel pula adalah kumpulan yang mewakili populasi. Menurut Gay dan Airasian (2003) populasi adalah kumpulan sasaran pengkaji iaitu kumpulan kepada siapa hasil kajian akan digeneralisasi. Manakala sampel kajian pula ialah responden-responden kajian yang telah dipilih untuk mewakili sesuatu populasi.

Kajian kuantitatif mempunyai empat persampelan Sistem Rawak Mudah, Sampel Sistematik, Sampel Berkelompok dan Sampel Berlapis. Populasi kajian terdiri daripada 508 usahawan yang membuat pinjaman pembiayaan dana usahawan PKNK. Sampel kajian adalah 200 usahawan yang akan dikaji dalam kajian ini. Penetapan populasi kajian adalah penting dalam kajian disebabkan populasi akan menentukan bagaimana dan berapa ramai sampel yang akan kita pilih. Populasi bagi kajian ini merupakan usahawan PKNK di seluruh negeri Kedah.

Kriteria utama yang digunakan dalam menentukan responden ialah responden mestilah merupakan usahawan yang membuat pinjaman pembiayaan dana usahawan PKNK. Bagi tujuan kajian ini, senarai populasi iaitu usahawan diperolehi dari senarai yang berdaftar dan memohon pinjaman dana usahawan dengan Perbadanan Kemajuan Negeri Kedah (PKNK) bagi tahun 2007 hingga 2017. Manakala, jumlah sampel pula ditentukan oleh Jadual Persampelan yang dicadangkan oleh Krejcie dan Morgan (1970).

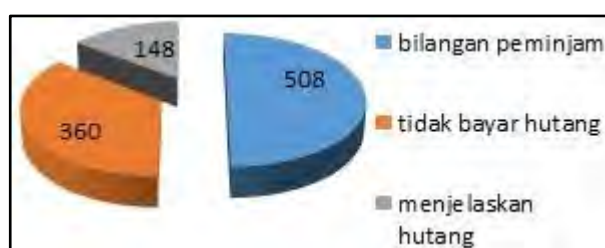
Sampel dipilih dengan menggunakan kaedah persampelan rawak mudah. Pemilihan sampel-sampel penyelidikan yang akan mewakili satu kumpulan yang besar. Dengan cara senarai usahawan akan dimasukkan ke dalam sistem komputer. Dengan menggunakan sistem tersebut, responden akan ditentukan berdasarkan pemilihan sistem berkomputer secara rawak. Walau bagaimanapun, bagi memudahkan pengiraan, Krejcie dan Morgan (1970) telah menyediakan Jadual Penentuan Saiz Sampel seperti dalam Jadual 3.3 yang menunjukkan sampel saiz untuk populasi tertentu oleh Krejcie and Morgan (1970).

Jadual 3. 3
Penentuan Saiz Sampel Krejcie Morgan (1970)

P	S	P	S	P	S	P	S	P	S	P	S
10	10	85	70	220	140	440	205	1200	291	4000	351
15	14	90	73	230	144	460	210	1300	297	4500	354
20	19	95	76	240	148	480	214	1400	302	5000	357
25	24	100	80	250	152	500	217	1500	306	6000	361
30	28	110	86	260	155	550	226	1600	310	7000	367
45	40	140	103	290	165	700	248	1900	320	10000	370
50	44	150	108	300	169	750	254	2000	322	15000	375
55	48	160	113	320	175	800	260	2200	327	20000	377
65	56	180	123	360	186	900	269	2600	335	40000	380
70	59	190	127	380	191	950	274	3000	341	75000	382
80	66	210	136	420	201	1100	285	3500	346	100000	384

Petunjuk : P - Populasi S – Sampel

Sumber: Uma Sekaran,(2003)



Rajah 3. 1: Statistik Pinjaman Dana Usahawan (2007 – 2017) dari Laporan Unit Kawalan Kredit PKNK, (2017)

Mengikut rekod Unit Kawalan Kredit (UKK), PKNK yang dinyatakan dalam Rajah 3.1 dari tahun 2007 sehingga 2017 jumlah peserta atau usahawan yang membuat pinjaman dana usahawan PKNK adalah seramai 508 orang dari jumlah ini seramai 148 orang telah berjaya menjelaskan hutang mengikut tempoh yang ditetapkan dalam

perjanjian. Manakala 360 orang adalah bilangan yang gagal menjelaskan hutang pembiayaan dana usahawan PKNK.

3.5 Pengukuran Pemboleh ubah

Dalam pengukuran pemboleh ubah-pemboleh ubah akan menjelaskan tentang instrumen atau soal selidik yang diaplikasikan dalam kajian. Ianya terdiri daripada lima bahagian. Setiap bahagian soal selidik mengandungi penerangan ringkas dan atahan yang jelas bagi membantu responden menjawab soal selidik.

Bahagian A mengandungi 5 item merupakan bahagian demografi yang perlu dijawab oleh responden. Manakala bahagian B maklumat perniagaan dan pengurusan kewangan yang mengukur pembolehubah bersandar kejayaan pembayaran balik pembiayaan dana usahawan PKNK yang terdiri daripada 13 item. Bahagian C terdiri daripada 18 item yang mengukur pembolehubah bebas sikap usahawan dan isu yang dihadapi oleh usahawan dalam membuat pembayaran semula pembiayaan dana usahawan PKNK. Bahagian D terdiri daripada 15 item yang mengukur pembolehubah bebas iaitu program dan latihan yang dilakukan oleh PKNK bagi membantu usahawan meningkatkan perniagaan dan berjaya membuat pembayaran semula dana usahawan PKNK. Bahagian E pula terdiri daripada 12 item yang mengukur pembolehubah bersandar kejayaan pembayaran semula pembiayaan dana usahawan PKNK.

3.6 Instrumen Kajian

Menurut Suaibah, Azlan, Rozeyta, Hishamudin dan Shahrizatul (2007), dalam memantapkan kajian instrumen yang paling penting bagi seorang pengkaji adalah soal selidik. Kualiti soal selidik akan menentukan nilai keseluruhan penyelidikan. Menurut Mohd Najib (1998), dengan adanya instrumen ini ianya menjadi satu kaedah untuk

mengumpul maklumat seperti soal selidik. Kaedah ini menggunakan soal selidik berstruktur yang dibangunkan oleh penyelidik (Kerlinger, 1996) bagi melengkapkan kajian. Kelebihan menggunakan soal selidik adalah memudahkan penyelidik menguruskan proses penyelidikan, memudahkan responden menjawab soalan-soalan yang lebih sesuai disediakan dan tindakan susulan lebih mudah dilakukan.

Borang soal selidik dibahagikan kepada lima bahagian iaitu bahagian A mengenai demografi usahawan, bahagian B berkenaan maklumat perniagaan dan pengurusan kewangan, bahagian C pula mengenai sikap dan isu yang dihadapi oleh usahawan dalam membuat pembayaran semula dana usahawan PKNK. Bahagian D pula menjelaskan program dan latihan PKNK membantu usahawan membuat pembayaran semula dana usahawan PKNK. Bahagian E membincangkan mengenai kejayaan pembayaran semula dana usahawan PKNK. Dalam bahagian A, responden dikenalpasti bagi menjawab soalan-soalan yang dikemukakan berkenaan demografi iaitu jantina, umur, taraf perkahwinan, taraf pendidikan, pengalaman sebagai usahawan. Bahagian B berkenaan maklumat perniagaan dan pengurusan kewangan Bahagian C adalah berkenaan sejauhmana sikap serta isu yang dihadapi oleh peserta dalam membuat pembayaran semula dana usahawan PKNK. Bahagian D menerangkan program dan latihan yang dijalankan PKNK bagi membantu usahawan membuat pembayaran semula dana usahawan PKNK. Bahagian E dilihat dari sudut pemboleh ubah bersandar yang mengkaji kejayaan pembayaran semula dana usahawan PKNK. Jadual 3.4 menerangkan berkaitan pembahagian soal selidik.

Jadual 3. 4

Pembahagian Soal Selidik

Bahagian	Soalan-Soalan	Bilangan Soalan
A	Latar Belakang Usahawan Sumber : Data Usahawan PKNK, 2017	7 soalan
B	Maklumat Perniagaan Dan Pengurusan Kewangan Sumber : Natifah (2006)	13 soalan
C	Sikap Usahawan Dan Isu Yang Dihadapi Oleh Usahawan Dalam Membuat Pembayaran Semula Pembiayaan Dana Usahawan PKNK Sumber : Zaidatol Akmaliah (2007)	18 soalan
D	Program Dan Latihan PKNK Membantu Usahawan Meningkatkan Prestasi Perniagaan Sumber : Suaibah, Azlan, Rozeyta, Hishamudin dan Shahrizatul (2007)	14 soalan
E	Kejayaan Pembayaran Balik Pinjaman Dana Usahawan PKNK Sumber : Bahagian Usahawan PKNK, 2017	12 soalan

Sumber : Natifah (2006), Zaidatol Akmaliah (2007), Suaibah, Azlan, Rozeyta, Hishamudin dan Shahrizatul (2007) Bahagian Usahawan PKNK(2017)

Bahagian A ini bertujuan untuk mengumpul maklumat mengenai latar belakang usahawan PKNK. Enam soalan dikemukakan kepada responden di mana soalnya adalah pengkaji menanyakan mengenai jantina, umur, taraf perkahwinan kelayakan akademik, pengalaman sebagai usahawan dan pendapatan. Soalan ini dikemukakan bagi mengukur berapa ramai usahawan lelaki dan wanita yang menceburi bidang keusahawanan serta tahap umur yang bagaimana lebih ramai yang berminat untuk menjadi usahawan.

Bahagian B pula, mengemukakan soalan mengenai jenis perniagaan, sejarah perniagaan, berapakah modal, modal permulaan perniagaan di ambil dari mana, margin keuntungan sebulan, di manakan responden memasarkan produk atau perkhidmatan, lokasi perniagaan melibatkan bandar, kawasan pendalaman ataupun lebih dar satu kawasan, berapa ramai pekerja yang diperlukan untuk usahawan memulakan perniagaan. adakah sukar bagi pihak responden untuk memohon pinjaman

dana usahawan dari mana-mana agensi atau bank. Sebanyak 13 soalan dikemukakan kepada responden melalui Bahagian B

Bahagian C pula, pengkaji mengukur sikap dan isu yang dihadapi oleh usahawan dalam membuat pembayaran semula pembiayaan dana usahawan PKNK. Pencapaian perniagaan responden diukur dengan skala likert satu sangat tidak setuju, dua tidak setuju, tiga sederhana, empat setuju dan lima sangat setuju. Soalan dikemukakan berkaitan apakah isu yang dihadapi oleh responden untuk membuat pembayaran semula dana usahawan PKNK, bagaimana kaedah pembayaran yang boleh membantu memudahkan responden. Soalan juga dikemukakan untuk melihat sikap usahawan dalam membuat pembayaran dana usahawan PKNK.

Manakala Bahagian D pula, pengkaji mengukur objektif kedua iaitu sikap dan isu -isu yang dihadapi oleh peserta iaitu usahawan PKNK dalam membuat pembayaran semula pembiayaan dana usahawan PKNK. Pencapaian diukur dengan skala likert satu sangat tidak setuju, dua tidak setuju, tiga sederhana, empat setuju dan lima sangat setuju.

Dalam Bahagian E, pengkaji mengukur objektif ketiga iaitu kejayaan pembayaran semula dana usahawan PKNK. Pencapaian responden diukur dengan skala likert satu sangat tidak setuju, dua tidak setuju, tiga sederhana, empat setuju dan lima sangat setuju. Soalan dikemukakan untuk mendapatkan kejayaan pembayaran semula dana usahawan PKNK bagi meningkatkan pulangan PKNK serta prestasi kewangan PKNK.

3.7 Kajian Rintis

Kajian ini menggunakan taburan frekuensi dan peratusan untuk menentukan bilangan responden yang memberi maklum balas dan ciri-ciri demografi responden yang diperolehi melalui borang kaji selidik. Kajian rintis ini dijalankan bertujuan untuk menguji kesahan dan kebolehpercayaan item-item dalam soal selidik yang dipilih sebelum kajian yang sebenar dijalankan. Kajian ini juga adalah untuk mengkaji masalah-masalah yang akan timbul sewaktu proses soal selidik berjalan. Menurut Majid Konting (2004), kajian ini digunakan untuk mendapat kebolehpercayaan yang tinggi, nilai indeks kebolehpercayaan yang melebihi 0.4 boleh di anggap mencukupi.

Sebelum kajian sebenar dilakukan, satu kajian rintis dijalankan kepada 30 orang responden yang terdiri dari usahawan berdaftar dengan PKNK yang telah hadir bengkel keusahawanan di Kedah Halal Park. Pengkaji telah mengedar 50 borang kaji selidik untuk dijawab oleh usahawan PKNK dan hanya 35 borang diserahkan kembali kepada pengkaji pada hari yang sama. Langkah ini dibuat berdasarkan rangka persampelan yang akan dilakukan dalam kajian sebenar, ianya bertujuan bagi menilai kesesuaian reka bentuk kajian dan menguji kebolegunaan setiap item dalam soal selidik.

Usahawan yang hadir perlu menjawab dan mengisi menggunakan instrument kajian yang telah dibangunkan oleh penyelidik. Borang diedarkan kepada responden dalam masa bengkel berlangsung dan dikutip kembali sebelum bengkel tamat. Responden akan menilai soal selidik yang diberikan dari segi struktur ayat dan pemahaman mereka terhadap soalan-soalan yang diberikan.

3.8 Prosedur Pengumpulan Data

Bagi kajian ini, penyelidik akan mengemukakan borang kaji selidik kepada usahawan PKNK untuk dijawab. Penyelidik akan turut menerangkan kepentingan menjawab soal selidik itu dengan baik. Masa yang diberikan kepada setiap responden untuk menjawab soal selidik adalah dua minggu. Semasa penyerahan soal selidik kepada responden, penyelidik akan turut meminta nombor telefon peribadi daripada responden. Selepas tiga hari daripada hari serahan soal selidik, penyelidik akan menghubungi responden bagi mengingatkan mereka mengenai soal selidik tersebut dan memberitahu tarikh kutipan. Pada hari yang ditetapkan, penyelidik akan mengutip soal selidik yang telah dijawab sepenuhnya daripada responden. Bagi memastikan responden benar-benar mengisi semua soalan, penyelidik akan memeriksa semua soal selidik yang telah dikembalikan. Selain daripada bagi responden yang jauh, penyelidik mengutip data daripada usahawan PKNK melalui panggilan telefon, penyelidik akan menyoal responden soalan-soalan daripada borang kaji selidik dan memasukkan data seperti yang dimaklumkan oleh responden. Data akan dianalisis secara statistik deskriptif dan statistik inferensi dengan menggunakan perisian *Statistical Packages For The Sosial Sciences (SPSS)* Versi 22.0, bagi mendapatkan nilai pekali kebolehpercayaan, iaitu *Cronbach's Alpha*.

3.8.1 Sumber Data

Sumber data terdiri daripada dua jenis iaitu primer dan sekunder. Data yang dikumpulkan melalui sumber-sumber ini dirujuk sebagai satu set data yang berkeupayaan dalam membuat ribuan pemerhatian ke atas pembolehubah yang dikaji. Justeru itu, pengkaji menggunakan kedua-dua sumber data primer dan sekunder untuk membantu kajian ini.

3.8.2 Data Primer

Data primer atau data mentah ialah data asal yang dikumpul sendiri oleh penyelidik secara khususnya untuk menjawab persoalan kajian (Sabitha, 2005). Data primer bagi kajian ini diperolehi secara langsung melalui borang soal selidik yang diedarkan kepada sampel kajian yang terdiri daripada usahawan-usahawan PKNK.

3.8.3 Data Sekunder

Data sekunder ialah data yang dikumpulkan oleh orang lain dan diterbitkan dalam bentuk yang tersedia. Menurut Sabita data sekunder digunakan dalam kajian kerana ianya banyak dan mudah diperolehi berbanding data primer (Sabitha, 2005). Selain daripada itu, pengumpulan data sekunder juga menjimatkan masa dan kos. Data sekunder boleh diperolehi daripada pelbagai sumber seperti jurnal, tesis, monograf, buku akademik, buku panduan, internet, perbincangan dengan pakar, laporan dan dokumen-dokumen tersiar, majalah, rujukan statistik, rekod-rekod lepas dan handbook. Data sekunder sesuai digunakan bagi menjawab persoalan kajian yang dijalankan oleh pengkaji masa kini (Sekaran, 2003).

3.9 Kaedah Analisis Data

Populasi kajian ini adalah 508 orang usahawan PKNK di negeri Kedah berdasarkan senarai yang telah direkod. Senarai semasa ini diambil dari data usahawan berdaftar dengan PKNK. Seramai 200 orang sampel kajian terdiri daripada usahawan PKNK telah dikenalpasti dengan menggunakan kaedah Krejcie dan Morgan (1970) dalam menentukan saiz sampel. Proses pengumpulan data mengambil masa 2 bulan, sejumlah 200 soal selidik telah diterima selepas melakukan tindakan susulan membuat panggilan telefon telah menghasilkan kadar tindak balas utama sebanyak 50 peratus. Ini menunjukkan, hanya 200 soal selidik yang boleh digunakan dan dianalisis

sepanjang kajian ini. Begitu juga, Hadid et al. (2016) melaporkan kadar ini juga biasa dalam kajian tinjauan terutamanya jika organisasi dipilih sebagai unit analisis dan disahkan oleh kajian terdahulu seperti Hadid et al. (2016) 10 peratus, Buchanan (2013), 18 peratus, Patel (2012), 15 peratus, Gadenne et al. (2012), 21 peratus, manakala Gu dan Itoh (2016), jauh lebih rendah dengan 5 peratus. Walau bagaimanapun, Ulhassan et al. (2014) menyebutkan, kadar tindak balas dalam kajian tinjauan kurang penting berbanding dengan isu-isu lain yang dikaitkan dengan kajian selidik seperti skala tindak balas yang salah, soalan yang tidak sesuai atau yang lainnya. Oleh itu, kadar tindak balas 87 peratus adalah lebih dari mencukupi untuk kajian ini. Rajah 3.3 menunjukkan laporan dari UKK, 151,28 peratus adalah senarai peminjam yang telah menyelesaikan pinjaman dengan PKNK. 213.39 peratus menunjukkan senarai peminjam yang telah tamat tempoh pinjaman tetapi masih belum menjelaskan hutang tertunggak dengan PKNK. Manakala 183,33 peratus adalah menunjukkan tunggakan hutang semasa yang perlu dikutip oleh UKK.

Penyelidik akan mengisi semua respon yang diterima ke dalam perisian komputer dikenali sebagai *Statistical Package For Social Science (SPSS) For Windows Version 22.0* digunakan untuk pemodelan jalan dan selain itu, perisian Microsoft Excel juga digunakan untuk membuat graf. Data akan diproses dan dianalisis menggunakan perisian ini. Perisian ini dipilih kerana kesesuaiannya dalam menganalisis data dan ketepatan dan kesesuaiannya menjalankan ujian-ujian statistik. Secara keseluruhannya, dua jenis analisis akan digunakan bagi menguji dan memproses data ini, mengikut objektif kajian yang telah ditetapkan.

3.9.1 Ujian Deskriptif

Ujian jenis ini digunakan bagi melihat taburan responden terutamanya dari segi latar belakang demografi. Ia juga akan digunakan bagi mencari nilai min dan sisihan piawai pemboleh ubah yang terlibat bagi menguji tahap penerimaan responden bagi setiap pemboleh ubah. Antara analisis statistik yang digunakan bagi ujian ini adalah analisis frekuensi dan deskripsi. Dalam menentukan tahap-tahap ini penyelidik menggunakan min sebagai titik tengah yang memisahkan antara tahap tinggi dan tahap rendah. Menurut Chua Yan Piaw (2014), min adalah pengukuran deskriptif yang baik bagi menentukan pemusatan markah yang berfungsi sebagai tuas yang mengimbangi markah dengan tepat. Skor min bagi setiap pernyataan telah dikira bagi menilai tahap persetujuan mereka dalam setiap pernyataan.

Jadual 3. 5
Nilai Min Dan Tahap Persetujuan

Nilai Min	Tahap
1. 1.00 hingga 2.99	Rendah
2. 3.00 hingga 5.00	Tinggi

Ujian ini akan menjawab persoalan kajian 3 faktor yang mempengaruhi pembayaran semula pinjaman dana usahawan PKNK.

3.9.2 Ujian Inferensi

Dalam kajian ini data-data diperolehi melalui maklum balas daripada soal selidik yang telah diedarkan kepada usahawan PKNK. Kajian ini, untuk menjelaskan mengenai isu atau masalah yang dihadapi oleh usahawan dalam membuat pembayaran semula pembiayaan dana usahawan PKNK kajian turut melihat kelemahan SOP dalam pelaksanaan program pembiayaan dana PKNK dari segi urus tadbir, sikap usahawan sendiri kaedah yang digunakan adalah peratus, kekerapan dan min daripada skor yang didapati melalui soal selidik. Dengan adanya kajian ini diharap dapat menjadi rujukan

kepada pengkaji-pengkaji yang akan datang. Ia boleh dianggap sebagai satu petunjuk arah bagi menunjukkan hala tuju jalan secara terperinci bagaimana sesuatu penyelidikan dapat dijalankan dan sering dikaitkan dengan persoalan kajian yang dijalankan (Hair, Black, Babin, Anderson dan Tatham, 2006). Reka bentuk kajian merupakan satu rujukan berkaitan perkara-perkara yang ada hubungan dengan persampelan, pengukuran dan penganalisaan data (Sabitha, 2005). Tujuan ujian ini dilakukan untuk mendapat keputusan mengenai kejayaan pembayaran semula dana usahawan PKNK dan melihat sikap usahawan serta isu yang dihadapi oleh usahawan dalam membuat pembayaran semula dana usahawan kepada PKNK. Ujian statistik jenis ini digunakan bagi menguji perbezaan dan hubungan antara pembolehubah yang terlibat. Analisis-analisis statistik yang terlibat ialah ujian-t sampel bebas dan ujian korelasi pearson serta ujian regresi berganda.

Ujian-t sampel bebas dijalankan bagi menguji perbezaan min. Analisis kolerasi pula adalah merupakan analisis di antara dua atau lebih pembolehubah (Cooper & Schindler 2003). Analisis korelasi dipilih kerana ianya sesuai untuk mengenal pasti jenis keserasian, menjelaskan hubungan yang kompleks antara faktor-faktor yang dapat menjelaskan hasil dan meramalkan hasil daripada faktor peramal (Creswell, 2005). Jadual 3.6 menunjukkam nilai kolerasi dan kekuatan hubungan.

Jadual 3. 6

Nilai Kolerasi Dan Kekuatan Hubungan

Nilai Kolerasi	Kekuatan Hubungan
1. ± 0.50 ke atas	Sangat Kuat
2. ± 0.30 hingga ± 0.49	Kuat
3. ± 0.1 hingga ± 0.29	Sederhana
4. ± 0.01 hingga ± 0.09	Lemah

Bagi memudahkan pengkaji menjawab persoalan yang hendak dikaji, jadual di bawah dibina bagi menjadi panduan semasa mengisi data yang telah diperolehi. Jadual 3.7 menunjukkan persoalan kajian dan jenis analisis yang dilakukan.

Jadual 3. 7

Persoalan Kajian Dan Analisis

Persoalan Kajian	Analisis
1. Apakah isu yang dihadapi oleh peserta dalam pembayaran semula pembiayaan dana usahawan?	Ujian - t sampel bebas dan Anova
2. Apakah faktor yang mempengaruhi pembayaran semula pinjaman dana usahawan ?	Ujian - t sampel bebas dan Anova
3. Apakah persepsi peminjam terhadap keberkesanan PKNK dalam pengurusan pembiayaan dana usahawan?	Ujian Korelasi Pearson
4. Apakah cadangan penambahbaikan terhadap kelemahan sistem serta prosedur pengurusan PKNK dalam pemberian pinjaman dana usahawan?	Ujian Korelasi Pearson dan Temuduga

Kaedah analisis data ini melibatkan proses menyusun data yang terdiri daripada induktif dan deduktif. Induktif bermaksud kenyataan-kenyataan khusus kepada kenyataan umum. Seseorang membuat pemerhatian terhadap peristiwa tertentu setelah penyiasatan, beliau akan membina jangkaan tertentu manakala deduktif adalah perubahan kenyataan umum kepada kenyataan khusus. Analisis data adalah berdasarkan maklumat atau data terkumpul yang diperolehi daripada soal selidik yang dilengkapkan oleh responden dan diproses bagi menjawab soalan dan objektif utama kajian ini. Semua maklumat yang terkumpul seterusnya dianalisis secara deskriptif dan inferensi dengan menggunakan *Statistical Package For Social Science (SPSS) For Windows Version 22.0*. Data-data yang diperolehi dan dianalisis dengan menggunakan kaedah kuantitatif. Statistik deskriptif merupakan kaedah yang digunakan oleh penyelidik untuk menyusun dan membuat interpretasi terhadap data mentah (Malim dan Birch, 1997).

3.9.3 Ukuran dan Analisis Tahap Kejayaan Menerusi Kaji Selidik

Menurut Abd Rahim Md Nor (2009) ; Labovitz (1967) Reips dan Funke (2008) serta Traylor (1983) analisis tahap dalam kajian psikologi seperti sikap, kesedaran, tingkah laku, dan motivasi boleh dilakukan dengan teknik analisis skor peratusan. Analisis berdasarkan skor peratusan ini mempunyai kelebihan berbanding dengan lain-lain teknik kerana berdasarkan nilai sebenar. Dalam kajian lain yang dijalankan oleh Norhasni Zainol Abiddin (2000), analisis bagi menunjukkan faktor kejayaan usahawan dan keberkesanan program PKNK boleh juga dilakukan dengan teknik analisis min dan median. Oleh itu, kajian ini berpendapat penggunaan *rating scale* sebagai pilihan jawapan responden dalam menentukan faktor kejayaan menggunakan analisis skor peratusan, min dan median adalah sesuai. Sekiranya jawapan menunjukkan tiada pelaksanaan dilakukan berkaitan program atau konstruk yang diukur.

3.9.4 Ujian Kebolehpercayaan Serta dan Analisis Keberkesanan

Bahagian ini membincangkan dua perkara iaitu pertama ujian kebolehpercayaan data kaji selidik serta kedua ukuran dan analisis yang digunakan bagi menilai tahap keberkesanan pembayaran semula pembiayaan dana usahawan Perbadanan Kemajuan Negeri Kedah (PKNK) dan sejauh mana kejayaan PKNK membuat kutipan balik pinjaman bagi meningkatkan pulangan hasil dan prestasi Kewangan PKNK. Sebelum kajian sebenar dijalankan, kajian lapangan terlebih dahulu dijalankan bagi ujian kebolehpercayaan borang kaji selidik dalam sampel sebanyak 30 responden. Sekiranya set kaji selidik dan item ujiannya mencukupi atau sesuai berdasarkan analisis Cronbach Alpha, K-S dan SW, maka ia akan diguna pakai untuk kajian sebenar.

Responden yang terlibat dengan kajian rintis ini tidak lagi terlibat dengan kajian sebenar kerana mereka telah menjadi sebahagian daripada responden kajian, sekiranya borang kaji selidik didapati memuaskan. Walaupun pengkaji menggubal sendiri soalan atau item ujian dalam kaji selidik, namun kebolehpercayaan set itemn ujian dilihat kembali menerusi analisis *Cronbach Alpha*. Nilai minimum bagi *Cronbach Alpha* perlu di patuhi iaitu 0.70 sebagaimana pendapat (Abd Rahim Md Nor, 2009; Erzerberger & Prein, 1997).

Berdasarkan analisis kebolehpercayaan data bagi kajian mendapati asalah sebanyak 0,850 iaitu lebih tinggi daripada aras minimum yang ditetapkan oleh pengkaji seperti pendapat (Abd Rahim Md Nor, 2009; Erzerberger & Prein, 1997). Begitu juga dengan statistik taburan normal bagi Kolmogrov-Smirnov (K-S) dan Shapiro Wilk (SW) bagi kajian ini adalah masing-masing signifikan pada aras 0.000.

3.10 Kesimpulan

Secara umumnya bab ini menerangkan metod atau reka bentuk kajian dalam menjalankan kajian ini. Bab ini juga turut menjelaskan tentang kaedah pengukuran pemboleh ubah-pemboleh ubah kajian dan kaedah analisis data yang digunakan dalam kajian. Menggunakan kajian kaedah kuantitatif yang akan mengaplikasikan penyelidikan kajian kes di mana isu-isu program pembiayaan dana usahawan PKNK dapat meningkatkan kejayaan usahawan bumiputera yang dikaji secara mendalam melalui borang soal selidik yang dihantar. Seterusnya, untuk menjawab persoalan-persoalan kajian, beberapa proses analisis data akan dijalankan. Input dan hasil dapatan kajian akan dibincangkan dalam bab yang berikutnya.

BAB EMPAT

DAPATAN KAJIAN DAN PERBINCANGAN

4.1 Pengenalan

Bab ini menerangkan hasil analisis data dan membentangkan penemuan kajian ini. *Statistical Package For Social Science (SPSS) For Windows Version 22.0* telah digunakan untuk pemodelan jalan dan selain itu, perisian Bahagian ini menjawab persoalan kajian dan keempat-empat objektif di mana objektif pertama adalah mengkaji sikap dan isu yang dihadapi oleh usahawan dalam membuat pembayaran semula pembiayaan dana usahawan PKNK ianya diukur dengan soalan di Bahagian C. Objektif kedua pula ialah mengkaji masalah yang dihadapi oleh peminjam untuk membayar balik dana usahawan kepada PKNK.

Ini diukur dengan soalan kaji selidik di Bahagian D iaitu penilaian kejayaan usahawan di bawah program pembiayaan dana PKNK. Manakala objektif ketiga keberkesanan PKNK dalam program dana usahawan pula diukur dengan soalan di bahagian E iaitu melihat sejauh mana keberkesanan PKNK dalam Program Dana Usahawan dengan PKNK berjaya. Sementara itu, perbincangan hasil kajian ini menjurus kepada penilaian kejayaan usahawan di bawah program pembiayaan dana PKNK.

4.2 Demografi Responden

Jumlah responden yang terlibat dalam kajian ini adalah seramai 200 orang. Jadual 4.1 menunjukkan kekerapan dan peratus profil mereka. Kebanyakan responden

merupakan perempuan (71.0 peratus) dan terdiri daripada mereka yang berumur antara 31-35 tahun (36.5 peratus). Majoriti responden berkahwin (69.0 peratus), mempunyai tahap kelulusan MCE/SPM (48.0 peratus) dan lebih separuh daripada mereka mempunyai pengalaman sebagai usahawan dalam tempoh enam bulan hingga dua tahun (62.0peratus).

Jadual 4. 1

Profil demografi responden kajian (N=200)

Demografi	Kekerapan (N)	Peratus (%)
Jantina ^a		
Lelaki	57	29.0
Perempuan	143	71.0
Umur		
25-30 tahun	31	15.5
31-35 tahun	73	36.5
36-40 tahun	43	21.5
41-55 tahun	53	26.5
Status Perkahwinan		
Bujang	50	25.0
Berkahwin	138	69.0
Lain-lain	12	6.0
Taraf Pendidikan		
Sekolah rendah	1	0.5
SRP/PMR	15	7.5
MCE/SPM	96	48.0
STPM	56	28.0
Diploma	32	16.0
Tempoh Pengalaman Sebagai Usahawan		
6 bulan-2 tahun	124	62.0
2-3 tahun	53	26.5
4-5 tahun	11	5.5
Melebihi 5 tahun	12	6.0

4.3 Sikap Dan Isu Yang Dihadapi Oleh Peserta Dalam Pembayaran Semula Pembiayaan Dana PKNK

Secara keseluruhan, jumlah min bagi sikap dan isu yang dihadapi oleh peserta dalam pembayaran semula pembiayaan dana PKNK menunjukkan purata yang tinggi dalam kalangan responden. Isu yang perlu dititikberatkan adalah kebanyakan responden mempunyai masalah dalam membuat pembayaran semula pinjaman dana dengan PKNK (Item 12, Min=4.25). Dari segi sikap pula, responden menyatakan bahawa

mereka sering membuat bayaran kepada wakil dari Unit Kawalan Kredit (UKK) yang membuat kutipan setiap hujung bulan (Item 14, Min=3.94) dan mempunyai perancangan kewangan yang sistematik dalam operasi harian (Item10,Min=3.84).

Jadual 4. 2

Sikap Dan Isu Yang Dihadapi Oleh Peserta Dalam Pembayaran Semula Pembiayaan Dana PKNK (N=200)

Item Bahagian C	Sangat tidak setuju		Tidak setuju		Biasa		Setuju		Sangat setuju		Min
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	
1.Saya berjaya mempunyai hubungan yang baik dengan agensi kerajaan yang ada kaitan dengan perniagaan yang saya lakukan.	-	-	24	12.0	49	24.5	118	59.0	9	4.5	3.56
2.Saya berjaya menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan/ pembekal sentiasa bersikap positif.	-	-	5	2.5	72	36.0	108	54.0	15	7.5	3.67
3.Saya membuat belanjawan sebelum membuat perbelanjaan bagi memastikan pembelian tidak melebihi belanjawan.	-	-	18	9.0	66	33.0	104	52.0	12	6.0	3.55
4.Saya sentiasa bersikap jujur dan bersopan semasa urusniaga dengan pelanggan.	11	5.5	47	23.5	65	32.5	72	36.0	5	2.5	3.07
5.Saya mementingkan kualiti produk dan perkhidmatan yang mesra pelanggan.	8	4.0	7	3.5	80	40.0	98	49.0	7	3.5	3.45
6.Saya berjaya menerapkan penggunaan teknologi baru dan terkini.	-	-	16	8.0	82	41.0	97	48.5	5	2.5	3.46
7.Saya sentiasa berfikiran terbuka dan berani mengambil risiko untuk berjaya dalam perniagaan.	-	-	14	7.0	71	35.5	108	54.0	7	3.5	3.54
8.Saya meneroka dan mempromosikan pasaran produk ke peringkat globalisasi agar produk tempatan dapat bersaing.	-	-	51	25.5	67	33.5	77	38.5	5	2.5	3.18
9.Saya bimbang tindakan undang-undang akan dikenakan sekiranya gagal menjelaskan pinjaman dana PKNK.	-	-	44	22.0	67	33.5	80	40.0	9	4.5	3.27
10. Perniagaan saya mempunyai perancangan kewangan yang sistematik dalam operasi harian.	-	-	3	1.5	37	18.5	149	74.5	11	5.5	3.84
11. Saya tidak kisah sekiranya kegagalan pembayaran semula mempengaruhi 'CTOS dan "CCRIS.	-	-	13	6.5	71	35.5	111	55.5	5	2.5	3.54

12. Saya mempunyai masalah dalam membuat pembayaran semula pinjaman dana dengan PKNK.	-	-	13	6.5	33	16.5	139	69.5	14	7.0	4.25
13. Saya tiada masalah dalam membuat pembayaran semula pinjaman dana PKNK.	-	-	2	1.0	10	5.0	176	88.0	12	6.0	3.99
14. Saya membuat bayaran kepada wakil dari Unit Kawalan Kredit (UKK) yang membuat kutipan setiap hujung bulan.	-	-	2	1.0	29	14.5	148	74.0	21	10.5	3.94
15. Saya membuat bayaran secara online kerana ianya memudahkan saya.	-	-	14	7.0	52	26.0	121	60.5	13	6.5	3.67
16. Bayaran dapat dijelaskan setiap bulan dan tiada tunggakan.	-	-	2	1.0	29	14.5	146	73.0	23	11.5	3.95
17. Saya risau jika bayaran bulanan pinjaman tidak dapat dijelaskan.	9	4.5	52	26.0	32	16.0	97	48.5	10	5.0	3.24
18. PKNK memudahkan saya dalam urusan pembayaran balik pinjaman dana usahawan.	1	0.5	42	21.0	64	32.0	78	39.0	15	7.5	3.32

4.3.1 Perbezaan Min Antara Faktor Demografi dan Kejayaan Pembayaran Semula Dana Pembiayaan PKNK

Ujian-t sampel bebas (*Independent t-test*) dan ANOVA (*Analysis of Variances*) dijalankan untuk membezakan skor min bagi sampel-sampel kajian. Ujian-t membenarkan perbandingan dibuat ke atas dua skor min, manakala ujian ANOVA digunakan untuk membandingkan lebih daripada dua skor min. Analisis ujian-t sampel bebas telah dijalankan bagi menguji perbezaan min antara dua kumpulan jantina yang berbeza terhadap kejayaan pembayaran semula dana pembiayaan PKNK (Jadual 4.3). Keputusan ujian menunjukkan tiada perbezaan yang signifikan antara kedua-dua jantina iaitu lelaki dan perempuan terhadap kejayaan pembayaran semula dana pembiayaan PKNK ($t=0.28$, $df=197$, $P=0.778$).

Jadual 4. 3

Ujian-t Sampel Bebas antara Jantina dan Kejayaan Pembayaran Semula Dana Pembiayaan PKNK (N=199)

Faktor	Jantina	n	Min	SP	t (df)	Nilai P
Kejayaan Pembayaran Semula Dana Pembiayaan PKNK	Lelaki	56	3.76	0.46	0.28	0.778 ^a
	Perempuan	143	3.74	0.35	(197)	

SP: Sisihan Piawai

^a Nilai P tidak signifikan ($P > 0.05$)

Analisis ujian ANOVA diaplikasi bagi menilai perbezaan min antara tiga atau lebih kumpulan demografi terhadap kejayaan pembayaran semula dana pembiayaan PKNK. Keputusan ujian menunjukkan bahawa tiada perbezaan yang signifikan antara faktor umur, status perkahwinan, taraf pendidikan dan tempoh pengalaman sebagai usahawan terhadap kejayaan pembayaran semula dana pembiayaan PKNK (Jadual 4.4). Dapatan ini adalah sejajar dengan hasil kajian yang dijalankan oleh beberapa orang penyelidik yang lepas. Kajian oleh Zuraini (2000) mengenai faktor yang mempengaruhi kemampuan usahawan bumiputera memajukan perniagaan mereka di Sungai Petani, Kedah mendapati bahawa motivasi diri usahawan untuk berjaya mempengaruhi prestasi perniagaan masing-masing. Mohd Hassan (2007), pula mendapati dalam kajiannya bahawa sikap-sikap keusahawanan telah mempengaruhi tindakan keusahawanan dan memainkan peranan penting di dalam apa jua tuntutan keusahawanan yang dilakukan oleh individu tersebut. Justeru itu, titik permulaan atau asal-usul sikap-sikap keusahawanan ini dapat dikesan di dalam sistem nilai kehidupan seseorang usahawan. Sikap-sikap yang positif ini secara tidak langsung telah mendorong seseorang usahawan untuk mencapai kejayaan dalam perniagaan dan memotivasi mereka untuk membuat pembayaran semula pinjaman.

Jadual 4. 4

Ujian ANOVA antara Demografi Responden dan Kejayaan Pembayaran Semula Dana Pembiayaan PKNK (N=200)

Demografi		n	Min	SP	ANOVA	
					F (df)	Nilai P
Umur	25-30 tahun	31	3.82	0.30	2.57	0.055 ^a
	31-35 tahun	73	3.71	0.42	(3,	
	36-40 tahun	43	3.85	0.40	196)	
	41-55 tahun	53	3.66	0.33		
Status Perkahwinan	Bujang	50	3.65	0.30	1.93	0.148 ^a
	Berkahwin	138	3.77	0.42	(2,	
	Lain-lain	12	3.79	0.16	197)	
Taraf Pendidikan	Sekolah rendah	1	3.25	-	1.38	0.242 ^a
	SRP/PMR	15	3.62	0.22	(4,	
	MCE/SPM	96	3.73	0.41	195)	
	STPM	56	3.76	0.37		
	Diploma	32	3.84	0.37		
Tempoh Pengalaman Sebagai Usahawan	6 bulan-2 tahun	124	3.75	0.41	0.49	0.693 ^a
	2-3 tahun	53	3.75	0.30	(3,	
	4-5 tahun	11	3.61	0.25	196)	
	Melebihi 5 tahun	12	3.78	0.48		

^a Nilai P tidak signifikan ($P > 0.05$)

4.3.2 Perbezaan Min Antara Sikap dan Isu Yang Dihadapi Oleh Peserta Dengan Kejayaan Pembayaran Semula Dana Pembiayaan PKNK

Analisis ujian-t sampel bebas telah dijalankan bagi menguji perbezaan min antara sikap dan isu yang dihadapi oleh peserta terhadap kejayaan pembayaran semula dana pembiayaan PKNK (Jadual 4.5). Keputusan ujian menunjukkan terdapat perbezaan min yang signifikan antara sikap dan isu berikut terhadap kejayaan pembayaran semula dana pembiayaan PKNK. Antaranya adalah hubungan baik dengan agensi kerajaan ($t = -3.97$, $df = 198$, $P < 0.001$), penyediaan belanjawan sebelum membuat perbelanjaan ($t = -2.68$, $df = 198$, $P < 0.008$), kejujuran dalam perniagaan ($t = -4.23$, $df = 198$, $P < 0.001$), mementingkan kualiti produk dan perkhidmatan yang mesra pelanggan ($t = -3.70$, $df = 198$, $P < 0.001$), penggunaan teknologi baru ($t = -2.30$, $df = 198$, $P = 0.022$), berfikiran terbuka dan berani mengambil risiko ($t = -2.14$, $df = 198$, $P = 0.033$), mempromosikan produk ke peringkat global ($t = -4.36$, $df = 198$, $P < 0.001$), bimbang

akan tindakan undang-undang sekiranya gagal menjelaskan pinjaman ($t=-2.73$, $df=198$, $P=0.007$), tidak kisah sekiranya kegagalan pembayaran semula mempengaruhi CTOS dan CCRIS ($t=-3.08$, $df=198$, $P=0.002$), bermasalah dalam membuat pembayaran semula ($t=-2.88$, $df=198$, $P=0.004$), membuat pembayaran secara atas talian ($t=-2.78$, $df=198$, $P=0.006$), berasa risau sekiranya bayaran bulanan tidak dibuat ($t=-4.93$, $df=198$, $P<0.001$), serta kemudahan urusan pembayaran semula yang disediakan oleh PKNK ($t=-3.65$, $df=198$, $P<0.001$).

Jadual 4. 5

Ujian-t Sampel Bebas antara Sikap dan Isu yang Dihadapi oleh Peserta dengan Kejayaan Pembayaran Semula Dana Pembiayaan PKNK (N=200)

Item	Kategori	n	Min	SP	t (df)	Nilai P
1. Saya berjaya mempunyai hubungan yang baik dengan agensi kerajaan yang ada kaitan dengan perniagaan yang saya lakukan.	Rendah Tinggi	24 176	3.47 3.78	0.32 0.37	-3.97 (198)	<0.001 ^a
2. Saya berjaya menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan/ pembekal sentiasa bersikap positif.	Rendah Tinggi	5 195	3.92 3.74	0.81 0.37	1.03 (198)	0.306 ^b
3. Saya membuat belanjawan sebelum membuat perbelanjaan bagi memastikan pembelian tidak melebihi belanjawan.	Rendah Tinggi	18 182	3.52 3.77	0.46 0.37	-2.68 (198)	0.008 ^a
4. Saya sentiasa bersikap jujur dan bersopan semasa urusaniaga dengan pelanggan.	Rendah Tinggi	58 142	3.57 3.81	0.36 0.37	-4.23 (198)	<0.001 ^a
5. Saya mementingkan kualiti produk dan perkhidmatan yang mesra pelanggan.	Rendah Tinggi	15 185	3.41 3.77	0.32 0.37	-3.70 (198)	<0.001 ^a
6. Saya berjaya menerapkan penggunaan teknologi baru dan terkini.	Rendah Tinggi	16 184	3.54 3.76	0.50 0.36	-2.30 (198)	0.022 ^a
7. Saya sentiasa berfikiran terbuka dan berani mengambil risiko untuk berjaya dalam perniagaan.	Rendah Tinggi	14 186	3.54 3.76	0.51 0.37	-2.14 (198)	0.033 ^a
8. Saya meneroka dan mempromosikan pasaran produk ke peringkat globalisasi agar produk tempatan dapat bersaing.	Rendah Tinggi	51 149	3.55 3.81	0.38 0.36	-4.36 (198)	<0.001 ^a
9. Saya bimbang tindakan undang-undang akan dikenakan sekiranya gagal menjelaskan pinjaman dana PKNK.	Rendah Tinggi	44 156	3.61 3.78	0.36 0.38	-2.73 (198)	0.007 ^a

10. Perniagaan saya mempunyai perancangan kewangan yang sistematik dalam operasi harian.	Rendah Tinggi	3 197	3.36 3.75	0.38 0.38	-1.77 (198)	0.079 ^b
11. Saya tidak kisah sekiranya kegagalan pembayaran semula mempengaruhi 'CTOS dan "CCRIS.	Rendah Tinggi	13 187	3.44 3.77	0.43 0.37	-3.08 (198)	0.002 ^a
12. Saya mempunyai masalah dalam membuat pembayaran semula pinjaman dana dengan PKNK.	Rendah Tinggi	13 187	3.46 3.76	0.35 0.38	-2.88 (198)	0.004 ^a
13. Saya tiada masalah dalam membuat pembayaran semula pinjaman dana PKNK.	Rendah Tinggi	2 198	3.58 3.75	0.00 0.38	-0.60 (198)	0.549 ^b
14. Saya membuat bayaran kepada wakil dari Unit Kawalan Kredit (UKK) yang membuat kutipan setiap hujung bulan.	Rendah Tinggi	2 198	3.58 3.75	0.00 0.38	-0.60 (198)	0.549 ^b
15. Saya membuat bayaran secara online kerana ianya memudahkan saya.	Rendah Tinggi	14 186	3.48 3.76	0.34 0.38	-2.78 (198)	0.006 ^a
16. Bayaran dapat dijelaskan setiap bulan dan tiada tunggakan.	Rendah Tinggi	2 198	3.58 3.75	0.00 0.38	-0.60 (198)	0.549 ^b
17. Saya risau jika bayaran bulanan pinjaman tidak dapat dijelaskan.	Rendah Tinggi	61 139	3.55 3.83	0.28 0.39	-4.93 (198)	<0.001 ^a
18. PKNK memudahkan saya dalam urusan pembayaran balik pinjaman dana usahawan.	Rendah Tinggi	43 157	3.56 3.79	0.24 0.40	-3.65 (198)	<0.001 ^a

SP: Sisihan Piawai

^a Nilai P signifikan ($P < 0.05$)

^b Nilai P tidak signifikan ($P > 0.05$)

4.4 Program dan Latihan Anjuran PKNK Kepada Usahawan PKNK

Antara program yang mendapat sambutan responden untuk mempromosikan perniagaan mereka adalah menerusi kursus teknologi maklumat (Item 6, Min=3.82) serta program Coaching dan Mentoring PKNK (Item 2, Min=3.78). Namun begitu, penyertaan usahawan dalam program lawatan ke luar negara yang dianjurkan oleh PKNK serta penglibatan mereka dalam pameran yang dianjurkan oleh PKNK dan Kerajaan Negeri Kedah masing-masing adalah sangat rendah (Item1, 2.25; Item 7, Min = 2.46).

Jadual 4. 6

Program dan Latihan Anjuran PKNK kepada Usahawan PKNK (N=200)

Item Bahagian D	Sangat tidak setuju		Tidak setuju		Biasa		Setuju		Sangat setuju		Min
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	
1. Saya telah mengikuti program lawatan ke luar negara yang dianjurkan oleh PKNK kepada usahawan.	7	3.5	155	77.5	20	10.0	18	9.0	-	-	2.25
2. Saya mengikuti program Coaching & Mentoring PKNK bagi membantu saya mempelajari ilmu perniagaan.	-	-	17	8.5	19	9.5	155	77.5	9	4.5	3.78
3. Saya telah mengikuti latihan keusahawanan PKNK bagi memotivasi diri dalam dunia perniagaan.	-	-	86	43.0	22	11.0	83	41.5	9	4.5	3.07
4. Saya menyewa premis yang disediakan oleh PKNK.	9	4.5	74	37.0	12	6.0	90	45.0	15	7.5	3.15
5. Saya telah mengikuti Bengkel Keusahawanan yang telah disediakan oleh PKNK.	-	-	5	2.5	100	50.0	83	41.5	12	6.0	3.51
6. Saya telah menghadiri kursus Teknologi Maklumat untuk mempromosikan perniagaan saya di Media Sosial.	-	-	6	3.0	41	20.5	138	69.0	15	7.5	3.82
7. Saya telah menyertai dalam Pameran yang telah dianjurkan oleh PKNK dan Kerajaan Negeri Kedah bagi tujuan promosi perniagaan saya.	16	8.0	115	57.5	36	18.0	28	14.0	5	2.5	2.46
8. Dana Usahawan PKNK membantu saya meningkatkan perniagaan saya.	-	-	5	2.5	124	62.0	61	30.5	10	5.0	3.38
9. Adakah anda memerlukan khursus daripada PKNK mengenai peluang perniagaan.	-	-	-	-	76	38.0	114	57.0	10	5.0	3.67
10. Adakah anda memerlukan kursus daripada PKNK mengenai cara penjenamaan dan pembungkusan (packaging).	-	-	3	1.5	64	32.0	116	58.0	17	8.5	3.74
11. Adakah anda memerlukan nasihat PKNK mengenai peluang perniagaan dan akses pemasaran dalam perniagaan anda.	21	10.5	34	17.0	116	58.0	28	14.0	1	0.5	2.77
12. Adakah anda perlu mendapatkan khidmat nasihat daripada Institusi Kewangan atau Agensi kerajaan bagi masalah kewangan anda.	-	-	3	1.5	41	20.5	142	71.0	14	7.0	3.84

4.4.1 Perbezaan Min Antara Program Anjuran PKNK dan Kejayaan Pembayaran Semula Dana Pembiayaan PKNK

Analisis ujian-t sampel bebas telah dijalankan bagi menguji perbezaan min antara program dan latihan anjuran PKNK kepada usahawan terhadap kejayaan pembayaran

semula dana pembiayaan PKNK (Jadual 4.7). Keputusan ujian menunjukkan terdapat perbezaan min yang signifikan antara program Coaching dan Mentoring ($t=-4.66$, $df=198$, $P<0.001$), sewaan premis yang disediakan PKNK ($t=-4.81$, $df=198$, $P<0.001$), pemberian dana usahawan PKNK ($t=-2.06$, $df=198$, $P=0.040$), serta penyediaan khidmat nasihat PKNK mengenai peluang perniagaan dan akses pemasaran ($t=2.45$, $df=198$, $P=0.015$) terhadap kejayaan pembayaran semula dana pembiayaan PKNK.

Jadual 4. 7

Ujian-t Sampel Bebas antara Program Anjuran PKNK dan Kejayaan Pembayaran Semula Dana Pembiayaan PKNK (N=200)

Item	Kategori	n	Min	SP	t (df)	Nilai P
1. Saya telah mengikuti program lawatan ke luar negara yang dianjurkan oleh PKNK kepada usahawan.	Rendah	162	3.76	0.35	1.16	0.248 ^a
	Tinggi	38	3.68	0.51	(198)	
2. Saya mengikuti program Coaching & Mentoring PKNK bagi membantu saya mempelajari ilmu perniagaan.	Rendah	17	3.35	0.32	-4.66	<0.001 ^b
	Tinggi	183	3.78	0.37	(198)	
3. Saya telah mengikuti latihan keusahawanan PKNK bagi memotivasikan diri dalam dunia perniagaan.	Rendah	86	3.69	0.28	-1.89	0.061 ^a
	Tinggi	114	3.79	0.44	(198)	
4. Saya menyewa premis yang disediakan oleh PKNK.	Rendah	83	3.60	0.29	-4.81	<0.001 ^b
	Tinggi	117	3.85	0.40	(198)	
5. Saya telah mengikuti Bengkel Keusahawanan yang telah disediakan oleh PKNK.	Rendah	5	3.42	0.08	-1.96	0.051 ^a
	Tinggi	195	3.75	0.38	(198)	
6. Saya telah menghadiri kursus Teknologi Maklumat untuk mempromosikan perniagaan saya di media sosial.	Rendah	5	3.77	0.71	0.13	0.898 ^a
	Tinggi	194	3.74	0.37	(197)	
7. Saya telah menyertai dalam Pameran yang telah dianjurkan oleh PKNK dan Kerajaan Negeri Kedah bagi tujuan promosi perniagaan saya.	Rendah	131	3.74	0.32	-0.38	0.701 ^a
	Tinggi	69	3.76	0.48	(198)	
8. Dana Usahawan PKNK membantu saya meningkatkan perniagaan saya.	Rendah	5	3.40	0.25	-2.06	0.040 ^b
	Tinggi	195	3.75	0.38	(198)	
9. Adakah anda memerlukan khursus daripada PKNK mengenai peluang perniagaan.	Rendah	-	-	-	NA	NA
	Tinggi	200	3.74	0.38		
10. Adakah anda memerlukan kursus daripada PKNK mengenai cara penjenamaan dan pembungkusan (<i>packaging</i>).	Rendah	3	3.75	0.29	0.03	0.979 ^a
	Tinggi	197	3.74	0.38	(198)	
11. Adakah anda memerlukan nasihat PKNK mengenai peluang perniagaan dan akses pemasaran dalam perniagaan anda.	Rendah	55	3.85	0.52	2.45	0.015 ^b
	Tinggi	145	3.70	0.31	(198)	
12. Adakah anda perlu mendapatkan khidmat nasihat daripada Institusi Kewangan atau Agensi kerajaan bagi masalah kewangan anda.	Rendah	3	3.36	0.05	-1.77	0.079 ^a
	Tinggi	197	3.75	0.38	(198)	

SP: Sisihan Piawai

^a Nilai P tidak signifikan ($P>0.05$)

^b Nilai P signifikan ($P<0.05$)

4.5 Kejayaan Pembayaran Semula Dana Usahawan PKNK

Secara keseluruhan, min bagi kejayaan pembayaran semula pembiayaan dana PKNK menunjukkan purata yang tinggi dalam kalangan responden. Kebanyakan usahawan

bersetuju jika perjanjian pinjaman PKNK tidak terikat dengan CTOS dan CCRIS (Item 11, Min=4.03). Mereka juga menyatakan bahawa warga kerja PKNK di bawah Program Dana Usahawan sentiasa membantu peserta program (Item 3, Min=3.98) dan sentiasa bersedia mendengar dan sabar melayani karenah usahawan (Item 7, Min=3.95). Namun begitu, ramai juga yang berpendapat bahawa sistem pemberian dana usahawan PKNK tidak telus dan menyulitkan (Item 9, Min=4.14) selain tidak mempunyai kaedah pembayaran dana usahawan PKNK yang sistematik (Item 10, Min=4.08).

Jadual 4. 8

Kejayaan Pembayaran Semula Dana Usahawan PKNK (N=200)

Item Bahagian E	Sangat tidak setuju		Tidak setuju		Biasa		Setuju		Sangat setuju		Min
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	
1. PKNK sentiasa mengambil berat akan pembangunan perniagaan yang dilakukan di bawah Program Dana Usahawan.	5	2.5	1	0.5	35	17.5	140	70.0	19	9.5	3.84
2. PKNK sentiasa bersedia untuk bekerjasama sekiranya terdapat masalah timbul dalam kalangan usahawan.	-	-	2	1.0	40	20.0	145	72.5	13	6.5	3.85
3. Warga kerja PKNK di bawah Program Dana Usahawan sentiasa membantu peserta program.	-	-	-	-	23	11.5	158	79.0	19	9.5	3.98
4. Secara keseluruhannya Program Dana Usahawan PKNK berjaya membantu usahawan seperti saya.	-	-	-	-	31	15.5	158	79.0	11	5.5	3.90
5. Warga kerja PKNK bersikap mesra pelanggan.	-	-	8	4.0	40	20.0	139	69.5	13	6.5	3.79
6. Warga kerja PKNK membantu sekiranya usahawan mempunyai masalah.	13	6.5	116	58.0	35	17.5	31	15.5	5	2.5	2.50
7. Warga kerja PKNK bersedia mendengar dan sabar melayani karenah usahawan.	-	-	5	2.5	18	9.0	160	80.0	17	8.5	3.95
8. Unit Kawalan Kredit (UKK) PKNK menyediakan penjadualan semula kepada peminjam yang mempunyai tunggakan melebihi 6 bulan.	-	-	48	24.0	46	23.0	80	40.0	26	13.0	3.42
9. Sistem Pemberian Dana Usahawan PKNK tidak telus dan menyulitkan.	-	-	-	-	7	3.5	159	79.5	34	17.0	4.14
10. Kaedah pembayaran Dana Usahawan PKNK Tidak Sistematik.	-	-	-	-	12	6.0	161	80.5	27	13.5	4.08
11. Perjanjian Pinjaman PKNK tidak terikat dengan CTOS dan CCRIS.	-	-	-	-	17	8.5	160	80.0	23	11.5	4.03
12. Pinjaman Dana Usahawan PKNK mudah diperolehi.	-	-	2	1.0	113	56.5	71	35.5	14	7.0	3.49

4.6 Korelasi

Ujian korelasi Pearson digunakan bagi menguji hubungan antara sikap dan isu yang dihadapi usahawan serta program dan latihan anjuran PKNK terhadap kejayaan

pembayaran semula dana usahawan PKNK (Jadual 4.9). Hasil ujian menunjukkan hubungan korelasi yang signifikan dan positif yang kuat antara faktor sikap dan isu yang dihadapi usahawan ($r = 0.39$) serta program dan latihan anjuran PKNK ($r = 0.59$) terhadap kejayaan pembayaran semula dana usahawan PKNK.

Jadual 4. 9

Korelasi Antara Sikap dan Isu yang Dihadapi Usahawan serta Program dan Latihan Anjuran PKNK terhadap Kejayaan Pembayaran Semula Dana Usahawan PKNK (N=200)

		Sikap dan Isu yang Dihadapi Usahawan	Program dan Latihan Anjuran PKNK	Kejayaan Pembayaran Semula
Sikap dan Isu yang Dihadapi Usahawan	Korelasi Pearson	1	0.44	0.39
	Nilai P		<0.001 ^a	<0.001 ^a
Program dan Latihan Anjuran PKNK	Korelasi Pearson	0.44	1	0.59
	Nilai P	<0.001 ^a		<0.001 ^a
Kejayaan Pembayaran Semula	Korelasi Pearson	0.39	0.59	1
	Nilai P	<0.001 ^a	<0.001 ^a	

^a Nilai P sangat signifikan ($P < 0.001$)

4.6.1 Korelasi Antara Sikap dan Isu Yang Dihadapi Usahawan Terhadap Kejayaan Pembayaran Semula Dana Usahawan PKNK

Jika diteliti hubungan sikap dan isu yang dihadapi usahawan terhadap kejayaan pembayaran semula dana usahawan PKNK, kesemua item menunjukkan korelasi yang signifikan dan positif ($P < 0.05$), kecuali bagi pernyataan bahawa usahawan mempunyai masalah dalam membuat pembayaran semula pinjaman dana dengan PKNK (Item 12, $P > 0.05$). Justeru, hal ini menunjukkan bahawa kejayaan usahawan tidak dipengaruhi oleh faktor sama ada mereka telah membuat pembayaran semula pinjaman dana dengan PKNK atau tidak (Jadual 4.10).

Jadual 4. 10

Korelasi Antara Sikap dan Isu yang Dihadapi Usahawan terhadap Kejayaan Pembayaran Semula Dana Usahawan PKNK (N=200)

		C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9
Kejayaan Pembayaran Semula Dana Pembiayaan PKNK	Korelasi Pearson	0.36	0.20	0.30	0.39	0.28	0.25	0.36	0.29	0.24
	Nilai P	<0.001	0.006	<0.001	<0.001	<0.001	<0.001	<0.001	<0.001	0.001

Samb.

		C10	C11	C12	C13	C14	C15	C16	C17	C18
Kejayaan Pembayaran Semula Dana Pembiayaan PKNK	Korelasi Pearson	0.34	0.32	0.02	0.21	0.27	0.44	0.32	0.44	0.39
	Nilai P	<0.001	<0.001	0.806	0.003	<0.001	<0.001	<0.001	<0.001	<0.001

C1: Saya berjaya mempunyai hubungan yang baik dengan agensi kerajaan yang ada kaitan dengan perniagaan yang saya lakukan.

C2: Saya berjaya menjalinkan hubungan yang baik dengan pelanggan/ pembekal sentiasa bersikap positif.

C3: Saya membuat belanjawan sebelum membuat perbelanjaan bagi memastikan pembelian tidak melebihi belanjawan.

C4: Saya sentiasa bersikap jujur dan bersopan semasa urusanniaga dengan pelanggan.

C5: Saya mementingkan kualiti produk dan perkhidmatan yang mesra pelanggan.

C6: Saya berjaya menerapkan penggunaan teknologi baru dan terkini.

C7: Saya sentiasa berfikir terbuka dan berani mengambil risiko untuk berjaya dalam perniagaan.

C8: Saya meneroka dan mempromosikan pasaran produk ke peringkat globalisasi agar produk tempatan dapat bersaing.

C9: Saya bimbang tindakan undang-undang akan dikenakan sekiranya gagal menjelaskan pinjaman dana PKNK.

C10: Perniagaan saya mempunyai perancangan kewangan yang sistematik dalam operasi harian.

C11: Saya tidak kisah sekiranya kegagalan pembayaran semula mempengaruhi 'CTOS dan "CCRIS.

C12: Saya mempunyai masalah dalam membuat pembayaran semula pinjaman dana dengan PKNK.

C13: Saya tiada masalah dalam membuat pembayaran semula pinjaman dana PKNK.

C14: Saya membuat bayaran kepada wakil dari Unit Kawalan Kredit (UKK) yang membuat kutipan setiap hujung bulan.

C15: Saya membuat bayaran secara online kerana ianya memudahkan saya.

C16: Bayaran dapat dijelaskan setiap bulan dan tiada tunggakan.

C17: Saya risau jika bayaran bulanan pinjaman tidak dapat dijelaskan.

C18: PKNK memudahkan saya dalam urusan pembayaran balik pinjaman dana usahawan.

4.6.2 Korelasi Antara Program dan Latihan Anjuran PKNK Terhadap Kejayaan Pembayaran Semula Dana Usahawan PKNK

Di samping itu, hubungan antara program dan latihan anjuran PKNK terhadap kejayaan pembayaran semula dana usahawan PKNK menunjukkan korelasi yang signifikan bagi keseluruhan item soal selidik ($P < 0.05$). Hubungan korelasi yang positif dan kuat adalah pelaksanaan program Coaching & Mentoring PKNK (Item 2), penyewaan premis yang disediakan oleh PKNK (Item 4), penyediaan Bengkel Keusahawanan (Item 5) dan Dana Usahawan PKNK (Item 8), penyediaan kursus daripada PKNK mengenai peluang perniagaan (Item 9) dan kursus cara penjenamaan dan pembungkusan (Item 10). Hal ini menunjukkan bahawa kejayaan pembayaran

semula dana usahawan PKNK dipengaruhi oleh penganjuran program dan latihan seperti ini (Jadual 4.11).

Jadual 4. 11

Korelasi Antara Program dan Latihan Anjuran PKNK terhadap Kejayaan Pembayaran Semula Dana Usahawan PKNK (N=200)

		D1	D2	D3	D4	D5	D6
Kejayaan Pembayaran Semula Dana Pembiayaan PKNK	Korelasi Pearson	-0.19	0.41	0.21	0.41	0.45	0.19
	Nilai P	0.008	<0.001	0.003	<0.001	<0.001	0.008
Samb.		D7	D8	D9	D10	D11	D12
Kejayaan Pembayaran Semula Dana Pembiayaan PKNK	Korelasi Pearson	0.15	0.41	0.54	0.36	-0.16	0.28
	Nilai P	0.038	<0.001	<0.001	<0.001	0.021	<0.001

D1: Saya telah mengikuti program lawatan ke luar negara yang dianjurkan oleh PKNK kepada usahawan.

D2: Saya mengikuti program Coaching & Mentoring PKNK bagi membantu saya mempelajari ilmu perniagaan.

D3: Saya telah mengikuti latihan keusahawanan PKNK bagi memotivasikan diri dalam dunia perniagaan.

D4: Saya menyewa premis yang disediakan oleh PKNK.

D5: Saya telah mengikuti Bengkel Keusahawanan yang telah disediakan oleh PKNK.

D6: Saya telah menghadiri kursus Teknologi Maklumat untuk mempromosikan perniagaan saya di Media Sosial.

D7: Saya telah menyertai dalam Pameran yang telah dianjurkan oleh PKNK dan Kerajaan Negeri Kedah bagi tujuan promosi perniagaan saya.

D8: Dana Usahawan PKNK membantu saya meningkatkan perniagaan saya.

D9: Adakah anda memerlukan khursus daripada PKNK mengenai peluang perniagaan.

D10: Adakah anda memerlukan kursus daripada PKNK mengenai cara penjenamaan dan pembungkusan (*packaging*).

D11: Adakah anda memerlukan nasihat PKNK mengenai peluang perniagaan dan akses pemasaran dalam perniagaan anda.

D12: Adakah anda perlu mendapatkan khidmat nasihat daripada Institusi Kewangan atau Agensi kerajaan bagi masalah kewangan anda.

4.7 Kesimpulan

Bab ini membincangkan mengenai keputusan dan penemuan yang diperolehi daripada kajian. Pembentangan dibuat dengan menganalisis data kajian yang dikumpul secara kaji selidik terhadap usahawan bumiputera di negeri Kedah. Pengumpulan data telah dibuat daripada responden dan dianalisis dengan menggunakan kaedah sample t-test, annova dan kolerasi. Hasil daripada analisa tersebut telah menunjukkan gambaran mengenai kejayaan pembayaran semula pembiayaan dana PKNK adalah positif. Dapatan kajian ini mendapati hubungan yang positif di antara pemboleh ubah bebas atau tidak bersandar dengan kejayaan pembayaran semula pembiayaan dana PKNK. Ia juga menyokong keputusan yang telah dibuat oleh pengkaji yang terdahulu. Hasil kajian ini akan dibincangkan dengan lebih mendalam dalam Bab 5.

BAB LIMA

RUMUSAN PERBINCANGAN DAN PENUTUP

5.1 Pengenalan

Bab ini membahaskan dan merumuskan terhadap penyelidikan yang dijalankan serta membincangkan keputusan penyelidikan berkaitan hubungan antara isu, sikap serta faktor yang dihadapi oleh usahawan terhadap kejayaan membayar semula pinjaman dana usahawan PKNK. Keseluruhan gambaran berkenaan latar belakang dan penemuan-penemuan berkenaan kajian ini dibuat dan seterusnya diikuti dengan perbincangan berkaitan usahawan yang membuat pinjaman dana usahawan dengan PKNK. Akhirnya pengkaji akan memberikan beberapa cadangan yang berkaitan dengan prosedur pemberian dana usahawan PKNK yang memudahkan pihak usahawan dan pihak PKNK. Cadangan penambahbaikan sistem pemberian dana usahawan PKNK supaya usahawan terikat dengan syarat-syarat yang membuatkan mereka tidak dapat lari dari membuat bayaran semula pinjaman kepada PKNK.

Kajian yang telah dibangunkan ini cuba untuk menguji hubungan antara pemboleh ubah sama ada hasilnya disokong atau tidak disokong. Bab tiga menyoroti metodologi penyelidikan yang merangkumi beberapa langkah bagaimana melakukan kajian kuantitatif. Dua jenis kajian telah dikenalpasti iaitu deskriptif untuk menggambarkan demografi responden, dan kajian kesimpulan yang menguji hubungan. Populasi sasaran kajian ini adalah pengusaha perniagaan atau usahawan yang dikendalikan di bawah program PKNK dan 200 saiz sampel telah dipilih. Teknik pensampelan mudah

rawak digunakan untuk memilih usahawan yang menyertai program PPDU. Seterusnya, kesahihan telah dijalankan menggunakan kesahan muka dan kesahan kandungan dengan tujuan untuk memastikan soal selidik mudah difahami oleh responden. Akhir sekali, bahagian berikutnya membicarakan tentang perbincangan mengenai penemuan kajian. Penemuan dalam kajian ini juga dapatlah dirumuskan sebagai satu rumusan yang penting.

5.2 Rumusan Kajian dan Hubungkait Dengan Objektif Serta Penyataan Masalah Kajian

Dalam bahagian ini, perbincangan adalah tertumpu kepada rumusan hasil kajian dan hubungannya dengan objektif serta penyataan masalah kajian sepertimana yang telah dikemukakan. Disamping itu, bagi mengukuhkan dapatan kajian ini, pengkaji turut mengaitkan dengan hujah atau dapatan kajian pengkaji terdahulu berdasarkan senario yang terdapat dalam kajian ini.

Berdasarkan hasil kajian mendapati tahap kejayaan pembayaran semula pembiayaan dana usahawan PKNK menampakkan keputusan yang positif di mana pemberian dana usahawan sangat diperlukan oleh usahawan. Beberapa soalan yang dikemukakan kepada usahawan menerangkan usahawan tidak mempunyai masalah untuk membuat pembayaran semula walau bagaimanapun PKNK perlu menyediakan kaedah pembayaran sistematik yang boleh memudahkan pembayaran semula dana dibuat oleh peminjam. Berdasarkan kaji selidik berkaitan sikap dan isu yang dihadapi oleh usahawan, kebanyakan usahawan risau sekiranya terdapat tunggakan dalam akaun mereka.

Selain daripada itu, program dan latihan yang disediakan oleh PKNK menunjukkan keputusan yang positif ianya sangat membantu dan memotivasikan usahawan dalam membuat pembayaran semula pinjaman dana usahawan PKNK. Berdasarkan hasil kajian mendapati sememangnya wujud perubahan yang positif dikalangan usahawan selepas menyertai program anjuran PKNK. Disamping itu juga, pembiayaan dana usahawan PKNK ini turut membantu rakyat di negeri Kedah membangunkan dan meluaskan perniagaan mereka. Pelaksanaan program pembiayaan dana usahawan PKNK banyak memberikan manfaat kepada masyarakat khususnya usahawan bumiputera. Dengan adanya program pembiayaan dana usahawan ini telah membantu golongan usahawan yang kurang berkemampuan dan juga usahawan luar bandar untuk menambahkan modal yang sedia ada bagi memantapkan perniagaan mereka. Seajar dengan matlamat utama PKNK adalah untuk membantu meningkatkan ekonomi rakyat di negeri Kedah.

Terdapat empat faktor dalaman yang menyumbang kepada kejayaan pembayaran semula dikenalpasti, iaitu latar belakang usahawan, program dan latihan yang memberi motivasi kepada usahawan, sikap usahawan dalam menguruskan perniagaannya serta kemahiran yang ada pada usahawan. Selain itu, usahawan yang mempunyai motivasi yang lebih tinggi serta mempunyai sikap yang positif dilihat mampu berhadapan dengan situasi perniagaan yang memiliki pelbagai dugaan dan juga cabaran dalam perniagaan dijalankan. Usahawan yang memiliki pengetahuan tinggi akan lebih mampu bertahan lama malah menyumbang kepada kejayaan perniagaan mereka.

5.2.1 Objektif Pertama : Mengkaji Isu Yang Dihadapi Oleh Peserta Dalam Pembayaran Semula Pembiayaan Dana Usahawan

Perbincangan dalam bahagian ini menumpukan kepada hasil utama kajian yang berkait langsung dengan pencapaian objektif dan pembuktian andaian dalam penyataan masalah kajian. Secara keseluruhan, penilaian bagi sikap dan isu yang dihadapi oleh peserta dalam pembayaran semula pembiayaan dana PKNK menunjukkan purata yang tinggi dan memuaskan bagi kesemua 18 konstruk yang diukur. Ini termasuklah konstruk isu yang perlu dititikberatkan adalah kebanyakan responden yang mempunyai masalah dalam membuat pembayaran semula pinjaman dana dengan PKNK. Manakala dari segi sikap pula, responden menyatakan bahawa mereka lebih senang berurusan dengan wakil dari Unit Kawalan Kredit (UKK) ataupun bayaran secara online bagi membuat bayaran semula pinjaman. Dua kaedah ini telah dikenalpasti memudahkan peminjam untuk membuat pembayaran semula pinjaman dana usahawan PKNK.

Walau bagaimanapun, konstruk berfikiran terbuka dan berani mengambil risiko menunjukkan nilai min yang paling rendah berbanding dengan konstruk-konstruk yang lain iaitu sebanyak 2.14 sahaja manakala konstruk yang menunjukkan nilai min yang paling tinggi adalah berasa risau sekiranya bayaran bulanan tidak dibuat iaitu sebanyak 4.93. Situasi ini menggambarkan bahawa usahawan yang membuat pinjaman dana usahawan PKNK mempunyai kerisauan sekiranya bayaran bulanan tidak dibuat. Penilaian yang dapat disimpulkan usahawan yang membuat pinjaman mempunyai sikap yang bertanggungjawab untuk membayar semula pinjaman. Menurut pandangan usahawan PKNK perlu menggunakan kaedah pembayaran yang sistematik bagi memudahkan pihak usahawan membuat pembayaran semula pinjaman tanpa perlu

datang ke kaunter atau bayaran kepada UKK yang membuat kutipan setiap hujung bulan.

5.2.2 Objektif Pertama : Mengkaji Faktor Yang Mempengaruhi Pembayaran Semula Pinjaman Dana Usahawan

Selain itu, tahap kejayaan pembayaran semula pembiayaan dana usahawan PKNK adalah diukur melalui faktor yang mempengaruhi pembayaran semula pinjaman dana usahawan. Berdasarkan hasil kajian mendapati sememangnya wujud perubahan yang positif setelah usahawan menghadiri program yang dianjurkan oleh PKNK seperti program latihan Coaching & Mentoring dan pelbagai program lagi yang membuka minda para usahawan dalam membuat pembayaran semula pembiayaan dana usahawan PKNK.

Pelbagai program telah dibuat oleh PKNK bagi memotivasikan para usahawan, antara program dan latihan anjuran PKNK adalah Program *Coaching & Mentoring* dan Kursus Teknologi Maklumat yang mana min kedua-dua nya adalah 3.78 dan 3.82.

Walau bagaimanapun Program lawatan ke luar negara yang dianjurkan oleh PKNK dan penglibatan ke pameran adalah sangat rendah iaitu 2.25. Ini adalah kerana penglibatan kedua-dua aktiviti ini perlu mengeluarkan kos di mana usahawan perlu mengeluarkan kos setengah dan setengah lagi adalah dibiayai oleh PKNK. Namun, dapatan ini menjelaskan bahawa, PKNK perlu melihat semula program-program yang lain seperti penganjuran lawatan ke luar negara bagi meningkatkan pengetahuan, pengalaman, mencari pasaran baru dan seterusnya meningkatkan ekonomi usahawan.

Analisis telah dijalankan bagi menguji perbezaan min antara program dan latihan anjuran PKNK kepada usahawan terhadap kejayaan pembayaran semula dana

pembiayaan PKNK Keputusan ujian menunjukkan terdapat perbezaan min yang signifikan antara program Coaching dan Mentoring adalah tinggi 4.66, manakala sewaan premis yang disediakan PKNK menunjukkan min yang tinggi 4.81. Walaubagaimanapun pemberian dana usahawan PKNK serta penyediaan khidmat nasihat PKNK menunjukkan min yang rendah 2.06 dan 2.45 terhadap kejayaan pembayaran semula dana pembiayaan PKNK.

Kamus Dewan Bahasa (2005) telah mendefinisikan motivasi sebagai keinginan yang keras pada diri seseorang yang mendorongnya untuk berusaha atau melakukan sesuatu dengan tujuan untuk mencapai kejayaan. Syed Shah Alam, Mohd Fauzi Mohd Jani dan Nor Asiah Omar (2011), dalam kajian mereka menyatakan bahawa sokongan keluarga, hubungan sosial dan motivasi dalaman memberi kesan positif serta signifikan kepada kejayaan usahawan wanita dalam perniagaan kecil kecuali sokongan Teknologi Maklumat dan Komunikasi (ICT). Sokongan yang berterusan dan pergaulan yang lebih meluas, menjadikan seseorang usahawan itu lebih bermotivasi dan sentiasa berusaha untuk terus maju ke hadapan.

Situasi ini selaras dengan pendapat Hairunizam Wahid et.al. (2001); Patmawati Ibrahim (2005); di mana penilaian keberkesanan atau kejayaan sesuatu program dilakukan dengan mengambil kira banyak faktor termasuklah maklumat sosio ekonomi, komuniti, gaya hidup, petunjuk ekonomi, petunjuk sosial, petunjuk perbelanjaan pendapatata, petunjuk kehidupan, petunjuk sumber dan pengetahuan.

Selaras dengan Ahsan Ullah & Jayant K Routay (2008), menilai dari segi pendapatan, aspek aset produktif dan aset bukan produktif dan Majabeen (2008), pula

menggabungkan petunjuk ekonomi dan sosial peserta dalam penilaian terhadap kejayaan pembayaran semula pembiayaan dana usahawan PKNK.

5.2.3 Objektif Ketiga : Mengkaji Persepsi Peminjam Terhadap Keberkesanan PKNK Dalam Pengurusan Pembiayaan Dana Usahawan

Tahap kejayaan di kalangan peserta pembiayaan dana usahawan PKNK dilihat melalui persepsi peminjam terhadap keberkesanan PKNK dalam menguruskan pemberian dana usahawan. Secara keseluruhan, min bagi kejayaan pembayaran semula pembiayaan dana PKNK menunjukkan keputusan yang tinggi dalam kalangan responden. Kebanyakan usahawan bersetuju jika perjanjian pinjaman PKNK tidak terikat dengan CTOS dan CCRIS min menunjukkan 4.03 dan mereka juga berpendapat bahawa warga kerja PKNK di bawah Program Dana Usahawan sentiasa membantu dan memudahkan peserta program min menunjukkan keputusan yang tinggi 3.98.

Warga kerja PKNK juga sentiasa bersedia mendengar dan sabar melayani karenah usahawan penilaian min menunjukkan keputusan yang tinggi 3.95. Walau bagaimanapun, dari sudut negatif ramai yang berpendapat bahawa sistem pemberian dana usahawan PKNK tidak telus dan menyulitkan dengan penilaian min 4.14 selain daripada itu, PKNK tidak mempunyai kaedah pembayaran dana usahawan yang sistematik penilaian min menunjukkan 4.08.

Melalui keputusan ini, PKNK perlu melihat kaedah pembayaran yang sistematik bagi memudahkan usahawan membuat bayaran secara online contohnya seperti pembayaran beli barangan di Shopee ataupun Lazada. Kaedah pembayaran hanya diujung jari. Diera teknologi masa kini PKNK perlu bergerak dan bertindak sejajar dengan peredaran masa dengan menggunakan teknologi yang canggih dan terkini.

5.2.4 Objektif Keempat : Mengenalpasti Cadangan Penambahbaikan Terhadap Kelemahan Sistem Serta Prosedur Pengurusan PKNK Dalam Pemberian Pinjaman Dana Usahawan

Dalam merangka cadangan peningkatan tahap kejayaan pembayaran semula pembiayaan dana usahawan PKNK adalah sangat berkaitan dengan pendedahan peserta kepada isu, sikap, faktor program dan latihan yang disediakan oleh PKNK kepada peserta mempengaruhi kejayaan pembayaran semula pembiayaan dana usahawan PKNK. Melalui sesi temubual dengan Pengurus Kanan Bahagian Pengurusan Kredit, Puan Sodah Binti Haji Lateh, beberapa cadangan penambahbaikan dalam terhadap *Sistem Operating Procedure* (SOP) akan dikaji dan dibuat perubahan sebelum pemberian dana usahawan diberikan kepada peserta atau peminjam. Kaedah SOP perlu melihat kepada keberkesanan atau kesan kepada pihak pengurusan PKNK. Peraturan pemberian ini perlu atas nasihat pihak peguam ini bertujuan menjaga keselamatan di pihak PKNK dalam membuat kutipan semula pinjaman dana usahawan PKNK.

Temubual dengan Ketua Pegawai Operasi PKNK, Tuan Haji Syed Yussof Bin Syed Othman mengenai cadangan penambahbaikan terhadap sistem pembiayaan dana usahawan PKNK bagi memudahkan kutipan semula dilakukan oleh UKK. Beliau mencadangkan agar satu siasatan terperinci diadakan terhadap peserta yang akan membuat pinjaman, PKNK perlu peserta tidak terikat dengan mana-mana pinjaman lain yang mana membebaskan peserta untuk membuat pembayaran semula pinjaman kepada PKNK. Siasatan terperinci berkaitan profil perniagaan dan penyata kewangan perlu diselidik sebelum pinjaman diluluskan. Selain daripada itu peserta perlu mencagarkan harta benda beliau kepada PKNK bagi mengikat peserta untuk membuat pembayaran semula pinjaman. Dengan adanya cagaran peserta tidak berani melarikan diri dari membayar hutang.

Temubual dengan Ketua Bahagian Pengurusan Kompleks dan Penyewaan, Tuan Syed Muhammad Ezwar bin Dato' Wira Syed Zain, berdasarkan pengalaman beliau dalam menangani masalah membuat kutipan semula dana usahawan dan kutipan sewaan premis PKNK. Kutipan sukar dibuat setelah penyewa atau peminjam gagal membuat bayaran mengikut tempoh masa yang ditetapkan. Jumlah hutang menjadi tertunggak dengan jumlah yang besar ini membebankan penyewa dan peminjam untuk membuat bayaran balik. Dalam isu ini SOP peringatan perlu diperkemaskan lagi agar tidak timbul isu tunggakan yang banyak melebihi 3 bulan.

Meminjam wang daripada sesuatu pihak (pemiutang) sememangnya suatu yang mudah. Namun begitu, menjadi penekanan yang kuat dalam Islam berkenaan perlunasan hutang oleh penghutang. Melunaskan hutang menjadi suatu amanah yang wajib diselesaikan. Allah S.W.T telah berfirman dalam surah al-Nisa' ayat 58:

Maksudnya: Sesungguhnya Allah menyuruh kamu supaya menyerahkan segala jenis amanah kepada ahlinya (yang berhak menerimanya), dan apabila kamu menjalankan hukum di antara manusia, (Allah menyuruh) kamu menghukum Dengan adil. Sesungguhnya Allah dengan (suruhanNya) itu memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepada kamu. Sesungguhnya Allah sentiasa mendengar, lagi sentiasa melihat.

5.3 Dapatan Kajian dan Kaitanya Dengan Penyataan Masalah

Perbincangan berkaitan dapatan kajian dengan penyataan masalah mengenai kriteria-kriteria . Merujuk langkah-langkah yang dilakukan oleh pelbagai pihak terutamanya Bank Negara Malaysia (BNM) untuk menjadikan sektor isi rumah lebih kukuh dan mapan sejak tahun 2010 hingga 2013 memberi kesan positif. Dengan mengumumkan garis panduan berkenaan tempoh pinjaman pada 2013. BNM meletakkan tempoh

maksimum selama 10 tahun untuk pembiayaan bagi kegunaan peribadi dan selama 35 tahun bagi pembiayaan harta kediaman dan bukan kediaman (Bank Negara Malaysia 2013).

Ternyata peminjam tidak terbeban dengan tempoh yang telah ditetapkan. Namun, yang menjadi beban hingga mengganggu kemampuan peminjam untuk membayar semula pinjaman mereka adalah faktor yang wujud di luar perancangan kewangan mereka. Terdapat sebahagian dikalangan masyarakat kita yang tidak mengambil kira keperluan semasa dalam perancangan kewangan mereka. Keadaan semasa seperti kesihatan, kelengkapan rumah, pendidikan anak-anak dan lain-lain memerlukan kepada kewangan yang terancang. Perkara ini yang selalu menjadi bebanan kepada para peminjam. Oleh itu, peminjam seharusnya memperuntukkan sebahagian kewangan mereka untuk keperluan semasa yang tidak dijangka. Walaupun nilainya tidak setinggi bayaran pinjaman setiap bulan, tetapi jika dijumlahkan ianya boleh mengganggu bajet kewangan kita. Pengetahuan tentang pengurusan kewangan yang mencukupi adalah penting bagi pengurusan kewangan yang baik dalam masyarakat. Lebih-lebih lagi dalam keadaan kos sara hidup dan peningkatan harga barang serta hartanah kini.

Roza Hazli et. al. (2012), dalam kajiannya menyatakan bahawa pengetahuan dalam pengurusan kewangan perlu dipertingkatkan. Perkara ini setara dengan dapatan yang diperolehi apabila kebanyakan responden mengalami masalah beban kewangan yang berada di luar perancangan kewangan mereka. Selain itu, Maznita Mokhtar dan Azman Ismail (2013), dalam kajian mereka mendapati kenaikan harga rumah dan aset hartanah antara faktor kepada masalah hutang yang timbul. Pengkaji mendapati bahawa perkara ini hampir serupa dengan masalah yang dihadapi oleh responden iaitu kos sara hidup yang tinggi. Masyarakat terpaksa menghadapi masalah ini untuk

meneruskan kehidupan seperti biasa. Kajian lepas oleh Roza Hazli et. al. (2012), pula menyatakan secara jelas bahawa antara faktor keberhutangan ialah kos sara hidup yang meningkat.

5.4 Perbincangan Implikasi Kajian

Implikasi kajian adalah penting kepada pelbagai pihak untuk dipertimbangkan mengenai isu-isu program pembiayaan dana usahawan oleh PKNK ialah adakah terdapat hubungan yang positif dan signifikan terhadap kejayaan kutipan semula pembiayaan dana usahawan PKNK. Oleh itu, empat objektif telah dibina berdasarkan ulasan karya terdahulu untuk mengkaji pengaruh langsung pemboleh ubah bebas (Isu/Sikap/Faktor yang dihadapi oleh peminjam dana usahawan PKNK) ke atas pemboleh ubah bersandar (Kejayaan Pembayaran Semula Pembiayaan Dana Usahawan PKNK).

Merujuk perbincangan dengan salah seorang peminjam yang gagal menjelaskan pinjaman, kegagalan menjelaskan hutang disebabkan oleh perniagaan yang dijalankan tidak beroleh keuntungan. UKK telah memberi dua pilihan kepada peminjam yang gagal menjelaskan pinjaman mereka. Pertama peminjam yang bermasalah perlu membuat penjadualan semula di mana kadar bayaran bulanan adalah ditetapkan oleh UKK. Manakala pilihan kedua adalah peminjam perlu menjelaskan keseluruhan hutang tertunggak kepada UKK mengikut tempoh yang ditetapkan. UKK juga turut menghubungi peminjam sebulan sekali bagi memberi peringatan kepada peminjam. UKK turut menghantar surat peringatan pertama, kedua dan ketiga kepada peminjam yang mempunyai tunggakan melebihi 3 bulan.

Bagi peminjam yang bermasalah tidak membayar hutang dan tidak dapat dikesan, UKK akan mengadakan operasi risikan ke atas penghutang-penghutang lapuk yang gagal dikesan melalui Suruhanjaya Syarikat Malaysia, Lembaga Hasil Dalam Negeri dan Pejabat Pendaftaran. Tindakan terakhir yang dilakukan oleh UKK kepada peminjam yang gagal menjelaskan hutang adalah menyerahkan kes kepada peguam yang dilantik oleh PKNK bagi meneruskan tindakan undang-undang kepada peminjam.

Pengurusan PKNK juga mencadangkan pemberian dana difokuskan kepada kumpulan usahawan di bawah bimbingan PKNK melalui program *Coaching & Mentoring* yang dijalankan selama 6 bulan bagi satu sesi. Ini kerana kumpulan ini merupakan kumpulan sasaran yang akan dipantau oleh PKNK. Pelbagai program telah diadakan kepada usahawan-usahawan ini bagi memantapkan lagi perkembangan perniagaan mereka.

Antara program yang dilakukan oleh Bahagian Pembangunan Usahawan (BPU) adalah latihan pemantapan usahawan dengan kerjasama UPUK, SIRIM, PNS, KTPC (anak syarikat PKNK), Dewan Perniagaan Melayu (DPPM) dan Persatuan-Persatuan Peniaga Melayu. BPU juga mengiatkan promosi dan pemasaran produk usahawan dengan menyertai expo dan pameran.

Menurut Ahmad Mahzan Ayob (2002), sikap usahawan boleh menyebabkan kecenderungan dan matlamat seorang individu bertindak ke arah keinginannya. Sikap peminjam yang membuat pinjaman pembiayaan dana usahawan bukan bertujuan untuk menjalankan perniagaan. Contoh peminjam membuat pinjaman dana usahawan bagi tujuan perkahwinan, membeli aset dan menggunakan pembiayaan dana bagi

kepentingan peribadi. Kajian ini juga mengkaji sikap usahawan yang mempengaruhi kejayaan.

Prosedur pemberian dana usahawan perlu dibuat penambahbaikan bagi peringkat permulaan untuk meluluskan sesuatu pinjaman perkara-perkara berikut perlu dilihat

- a) Penyata akaun bagi syarikat yang hendak membuat pinjaman adakah memenuhi spesifikasi yang telah ditetapkan.
- b) Profil perniagaan dan premis perniagaan, siasat adakah benar dan sah peserta yang hendak membuat pinjaman mempunyai perniagaan dan premis di negeri Kedah.
- c) Berapa jumlah pinjaman yang hendak dipinjam dan berapa tahun tempoh bayaran balik.
- d) Melihat komitmen peserta yang tinggi menyebabkan risiko untuk gagal dalam pembayaran semula pinjaman dana usahawan PKNK. Jumlah komitmen peserta dikira melalui kadar Debt Service Ratio (DSR). Kadar ini adalah nisbah komitmen bulanan terhadap pendapatan peserta. Nisbah yang lebih besar ditafsirkan sebagai risiko tinggi, dan peluang untuk mendapat akan berkurangan. Sebelum memohon pinjaman, pastikan peserta sudah menyusun semula kewangan anda dengan baik.
- e) Faktor seterusnya yang anda perlu ambil kira adalah berkenaan laporan kredit peserta. Laporan ini dikira berdasarkan laporan CCRIS peserta, dan pihak PKNK akan melihat pembayaran semula ansuran bulanan peserta. Cara penghitungan laporan kredit peserta berbeza mengikut bank masing-masing. Secara amnya, jika hutang sedia ada berjaya dibayar dalam masa yang ditetapkan, laporan anda akan menunjukkan skor yang tinggi. Peserta boleh merujuk kepada agensi laporan kredit untuk mengetahui skor kewangan semasa anda. Agensi seperti RAM Credit

Information (RAMCI) menyediakan laporan kredit tetapi anda perlu bersedia untuk membayar untuk perkhidmatan mereka. iMoney CreditScore juga boleh digunakan untuk menyemak laporan kredit peserta. Skor ini boleh diakses secara percuma, dan maklumat yang dipaparkan disediakan oleh pihak RAMCI.

- f) Sebelum meluluskan pinjaman perlu membuat kredit scoring kepada peserta yang hendak membuat pinjaman dana usahawan.
- g) Dokumen tambahan yang peserta perlu sediakan untuk memastikan permohonan pinjaman peserta mudah untuk diluluskan. Dokumen tersebut adalah seperti penyata simpanan sama ada di akaun Tabung Haji, ASB atau akaun simpanan, dan paling penting adalah bayaran cukai individu kepada LHDN jika peserta memang layak. Dokumen ini akan membantu meluluskan permohonan pinjaman peserta dengan mudah. Penyata simpanan menunjukkan bahawa peserta adalah seorang yang baik dalam pengurusan kewangan. Manakala bayaran cukai individu pula menunjukkan semua pendapatan peserta adalah sah dan telah dibayar cukai. Lebih penting lagi adalah nama peserta tidak pernah disenarai hitam oleh pihak bank atau tersenarai dalam AKPK. Jika peserta mampu mengikut dan menyediakan semua perkara di atas, permohonan peserta bukan sahaja mudah untuk lulus malah kelulusan juga akan menjadi lebih cepat.

5.4.1 Sumbangan kepada Pengurusan PKNK

Seperti yang telah dijelaskan bahawa penyelidikan kuantitatif telah dijalankan di sektor pengusaha perniagaan, dan majoritinya penyelidikan kualitatif dilakukan terhadap usahawan itu sendiri. Kajian ini menyoroti kemungkinan empat pemboleh ubah; iaitu faktor demografi, isu dan sikap yang dihadapi oleh usahawan dan program

serta latihan yang dibuat oleh PKNK bagi menentukan kejayaan pembayaran semula pembiayaan dana usahawan PKNK.

Oleh itu, kajian ini telah menerangkan dengan jelas dan menghasilkan hasil positif di mana program pembiayaan dana usahawan PKNK dapat dikekalkan menerusi aspek melihat kepada sikap dan isu yang dihadapi oleh usahawan dalam membuat pembayaran semula dana usahawan PKNK. PKNK harus lebih aktif dalam membantu, mengambil berat terhadap program dana usahawan serta bersedia memberikan kerjasama sekiranya masalah timbul di kalangan usahawan. Penambahbaikan perlu dilakukan terhadap pelbagai program bagi memotivasikan usahawan dan membantu usahawan membuat pembayaran semula pembiayaan dana usahawan PKNK.

Selain itu juga, dalam kajian yang dibuat oleh Swierczek dan Ha (2003), mereka menyatakan bahawa pemilik perniagaan kecil Vietnam mendapati bahawa cabaran dan pencapaian merupakan motivasi yang lebih penting daripada keperluan dan keselamatan. Setiap perniagaan mempunyai cabaran yang tersendiri yang perlu dihadapi oleh setiap usahawan, maka cabaran tersebutlah menjadi suatu motivasi kepada usahawan di Vietnam untuk terus berjaya. Manakala usahawan di India pula didorong oleh keinginan yang kuat untuk meningkatkan pendapatan mereka (Benzing et al., 2005). Ia dilihat sebagai satu motivasi kepada usahawan India untuk terus mengembangkan perniagaan dan meningkatkan keuntungan yang lebih daripada biasa.

Sikap adalah suatu tingkah laku yang mempengaruhi dalam kehidupan seharian manusia. Sikap yang terdapat pada setiap individu yang memberi warna kepada kehidupan mereka sama ada secara positif atau negatif. Nor Aishah Buang (2002), menyatakan bahawa sikap keusahawanan atau kecenderungan ke arah keusahawanan

banyak dipengaruhi oleh nilai-nilai hidup seseorang itu. Aura yang positif akan membantu para usahawan untuk terus berniaga dan meluaskan perniagaan mereka. Manakala Mohammad Hassan (2007), mendapati dalam kajiannya bahawa sikap-sikap keusahawanan telah mempengaruhi tindakan keusahawanan dan memainkan peranan penting di dalam apa jua tuntutan keusahawanan yang dilakukan oleh individu tersebut. Oleh itu, sikap-sikap yang terdapat pada seorang usahawan dilihat banyak mempengaruhi kejayaan dalam perniagaan yang diceburi.

5.6 Cadangan Kajian Akan Datang

Walaupun terdapat batasan untuk kajian ini, tetapi kajian ini dapat diterokai dengan lebih lanjut dalam arah yang berbeza untuk mencapai pemahaman inklusif tentang pengurusan perniagaan, sikap, prestasi bagi menjamin keamanan di masa depan. Kajian yang menyeluruh perlu dilaksanakan bagi menambahbaik program pembiayaan dana usahawan yang sedia ada kini.

- i) Mengembangkan dan memperluaskan kajian kepada pengusaha perniagaan atau usahawan di negeri-negeri yang lain di Malaysia pula. Walaupun kaedah dan mekanisme program pembiayaan dana usahawan yang berbeza dari PKNK, namun peniaga atau usahawan di negeri-negeri yang lain mungkin memaparkan ciri-ciri, budaya dan sikap yang sama. Dan ini akan membantu dan memberi manfaat kepada mereka yang mendapat keistimewaan untuk menerima program dana usahawan yang baru.
- ii) Meneruskan kajian ini terdapat usahawan yang keciciran atau yang tidak menunjukkan prestasi untuk mendapatkan maklumbalas yang lebih jelas dan tepat bagi mengetahui masalah yang mereka hadapi. Ini adalah perlu memandangkan pasaran dunia telah berubah kepada industri revolusi 4.0 dan sewajarnya kaedah

yang baru diperlukan bagi memberikan khidmat nasihat dan bantuan tunjuk ajar untuk memastikan matlamat dan objektif sentiasa tercapai.

Dicadangkan satu kerangka kajian yang boleh dikembangkan oleh penyelidik-penyelidik yang ingin membuat kajian dalam bidang yang sama di masa depan seperti di bawah :-



Rajah 5. 1: Kerangka Kajian Lanjutan

Melalui kerangka kajian yang ditunjukkan dalam rajah 5.1 di atas pemboleh ubah bebas yang dicadangkan iaitu jantina, taraf pendidikan, umur, pengalaman sebagai usahawan, modal kewangan dan sejarah perniagaan adalah beberapa perkara penting untuk dikaji dan dilihat kesan dan pengaruhnya ke atas kejayaan pembayaran balik pinjaman dana usahawan PKNK.

Pemboleh bebas bagi kedua-dua di atas adalah meliputi semua sikap, program dan latihan yang dilaksanakan oleh PKNK yang dijangkakan mempunyai hubungan signifikan kepada pemboleh ubah bersandar kejayaan pembayaran semula pembiayaan dana usahawan PKNK.

5.7 Penutup

Idea kajian ini diperolehi selepas mengenal pasti, tiada kajian yang dilakukan sebelum ini. Bagi merealisasikan matlamat PKNK membantu usahawan bumiputera berjaya dalam bidang keusahawanan dan meningkatkan taraf ekonomi negeri Kedah. Sehubungan dengan itu, ia telah membawa penyelidik untuk menjalankan kajian ini dengan tujuan untuk merapatkan jurang secara strategik dan membuat penambahbaikan.

Tinjauan ulasan karya dipersembahkan secara komprehensif untuk mengarahkan kajian dalam membangunkan rangka kerja konseptual, pengembangan hipotesis dan instrumen penyelidikan. Rangka kerja konseptual bagi kajian ini menafsirkan jurang teori ke dalam kejayaan program pembiayaan dana usahawan PKNK iaitu pemboleh ubah bersandar yang diterangkan oleh pencapaian dari aspek sikap dan isu yang dihadapi oleh usahawan PKNK serta program dan latihan yang dibuat oleh PKNK diukur melalui pemboleh ubah bebas. Selanjutnya, *Statistical Package For Social Science (SPSS) For Windows Version 22.0* digunakan untuk menganalisis data dan memindahkan ke dalam penemuan yang dapat difahami dan boleh diselaraskan. Menariknya, hasilnya didapati positif di mana ia menunjukkan keempat-empat objektif didapati positif dan signifikan. Dengan penemuan ini, ia memberikan sumbangan secara teori, praktikal dan metodologi dengan implikasi penting kepada ahli akademik, pembuat dasar dan PKNK. Bagi para ahli akademik, kajian ini boleh direplikasi untuk kajian masa depan dengan memperluas populasi, dengan menggunakan instrumen yang sama untuk mengukur responden dan pemboleh ubah sedia ada boleh diuji menggunakan pemboleh ubah lain.

Menurut Zuraini Zakaria (2000), faktor pengurusan kewangan yang baik membabitkan matlamat kewangan jangka pendek, sederhana dan panjang. Mulakan dengan matlamat paling jauh. Apabila kita mempunyai satu pandangan jauh, kita telah menetapkan langkah yang betul untuk berjaya. Dari penyata kewangan juga dapat menentukan sama ada kita patut menumpukan serta memperbaiki aliran tunai, menyelesaikan hutang atau dapat terus memulakan pelaburan secara serius.

Menurut Mohd Hassan Mohd Omar (2007), ilmu pengetahuan tentang pengurusan kewangan yang mencukupi adalah penting bagi pengurusan kewangan yang baik dalam masyarakat. Lebih-lebih lagi dalam keadaan kos sara hidup dan peningkatan harga barang serta hartanah masa kini.

PKNK selaku pihak yang bertanggungjawab perlu membuat penambahbaikan dari segi program latihan, motivasi serta bengkel kepada usahawan-usahawan bagi meningkatkan lagi kualiti serta kemahiran sedia ada. Malah apa yang lebih penting, usahawan perlulah sentiasa bekerjasama bersama dengan pihak PKNK dengan menyertai bengkel-bengkel yang diadakan untuk memberi manfaat kepada perniagaan. Dalam masa yang sama, usahawan juga perlulah lebih bersikap positif serta mempunyai keinginan yang jitu dalam menguruskan sesebuah perniagaan supaya kejayaan dalam perniagaan dapat memberi impak terhadap ekonomi negeri Kedah dan ekonomi negara.

RUJUKAN

- Abd Rahim Md Nor. (2009). *Statistical methods in research*. Kuala Lumpur. Prentice Hall
- Abdul Rahim Othman. (2007). Assessing Marketing Capability and Performance of Casual Dining Restaurants in Malaysia. (Tesis DBA, Universiti Sains Malaysia, 2000).
- Abdul Samad Hadi, Shaharudin Idrus dan Abdul Hadi Harman Shah (2004) Persekitaran Bandar Lestari untuk Kesejahteraan Komuniti. *Malaysian Journal of Environmental Management* 5: 3-29.
- Abdul Samad Hadi, Shaharudin Idrus, & Abdul Hadi Harman Shah, (2004) Persekitaran bandar lestari untuk kesejahteraan komuniti. *Malaysian Journal of Environmental Management*, 5. pp. 3-29. ISSN 1511-7855
- Ahmad Mahzan Ayob. 2002. Kaedah Penyelidikan Sosioekonomi. Edisi Kedua. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka
- Allen, E & Seaman, C. (2007) Likert Scales and data analyses. *Quality Progress*, hlm. 54-65
- Armstrong, R. (1987) The midpoint on a Five-Point Likert-Type Scale. *Perceptual and Motor Skills* 64, 359-362
- Aziz Deraman (2000). *Tamadun Melayu dan Pembinaan Bangsa Malaysia*. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Azizi Halipah. (2010). Pengaruh kompetensi keusahawanan, struktur organisasi dan persekitaran terhadap prestasi Perusahaan Kecil dan Sederhana di Malaysia (Thesis PHD, Universiti Utara Malaysia, 2010)
- Azlizan Talib, Hamzah Jusoh, Yahya Ibrahim & Habibah Ahmad (2012). Penyertaan komuniti dalam bidang keusahawanan luar bandar. *Malaysia Journal of Society and Space* 8 issue 9 (84-96) Universiti Utara Malaysia
- Azman I, Kamsiah H, Rizal AB, Ahmad RRA & Junoh AM (2007) Kesan pemindahan pengetahuan, kemahiran dan kebolehan ke atas amalan komunikasi dalam sistem mentoring di institusi pengajian tinggi awam. *Jurnal Pendidikan* pp.133-160.
- Babbie, E. R. (2010). *The practice of social research* (12th ed.). Belmont. CA: Wadsworth Cengage Learning.
- Bank Negara Malaysia. (2010). Laporan tahunan perusahaan kecil dan sederhana (PKS) 2009/2010. Diperolehi dari <http://www.bnm.gov.my/index.php?ch=117&pg=365&ac=100&lang=bm>.

- Bank Negara Malaysia. (2011). Laporan tahunan perusahaan kecil dan sederhana (PKS) 2010/2011. Diperolehi dari <http://www.bnm.gov.my/index.php?Ch=117&pg=365&ac=100&lang=bm>.
- Bank Negara Malaysia. (2012). Laporan tahunan perusahaan kecil dan sederhana (PKS) 2011/2012. Diperolehi dari <http://www.bnm.gov.my/index.php?ch=117&pg=365&ac=100&lang=bm>
- Bank Negara Malaysia. (2013). Laporan tahunan perusahaan kecil dan sederhana (PKS) 2016/20175. Diperolehi dari <http://www.bnm.gov.my/index.php?ch=117&pg=365&ac=100&lang=bm>
- Baringer & Ireland (2006) *Enterpreneurship: Succesfully Launching New Venture*, Prentice Hal, New Jersey, pp 18-19.
- Barkley, D.L., Lami, R.D & Markley, D.M (2007). Case studies or e-commerce in small and medium –sized Enterprise: areview of the literature. Working Paper 10-200-0, EDA University Center of Economic Development, Clemson Universit, South Carolina.
- Béchar, J. P. and J. M. Toulouse (1998). "Validation of a didactic model for the analysis of training objectives in entrepreneurship." *Journal of Business Venturing* 13: 317-332.
- Brigham, Eugene F., and Phillip R. Daves (2007), *Intermediate Financial Management: Ninth Edition*: Thomson – South Western.
- Brockhaus, R.H., G.E.Hills, H.Klandt, H.P.Welsch (2001), *Entrepreneurship Education: A gobal view*. Aldershot Ashgate Publishing Ltd.
- Buerah Tunggak dan Hussin Salamon (2011). *Budaya usahawan berjaya*. Universiti Teknologi Malaysia: Johor Darul Takzim
- Caver, R.H & Nash, J.G (2005). *Doing data analysis with SPSS Version 12*. Belmont: Thomson Books/Cole.
- Chin Ai Fu (1997). Relationship between capital structure and profitability: A timeseries cross-sectional study of Malaysian Firms. M.Sc. (Management). Thesis submitted to Graduate School of Universiti Utara Malaysia.
- Chua Yan Piaw. (2014). *Asas Statistik Penyelidikan*. Kuala Lumpur: Mc Graw Hill
- Coleman, Susan dan Richard Cohn (2000), "Small Firm's Use of Financial Leverage : Evidence from the 1993 National Survey of Small Business Finances", *Journal of Business and Entrepreneurship*, 12 (3), page 81-99
- Cooper, D. R., & Schindler, P. S. (2006). *Business Research Methods (Ninth Edition)*. Singapore: McGraw Hill.
- Cooper, D. R., & Schindler, P. S. (2011). *Business Research Methods (Eleventh Edition)*. New York: McGraw-Hill Irwin.

- Creswell, J. W & Plano Clark, V. L. (2007). Designing and conducting mixed methods research. London, UK: Sage Publications Ltd.
- Creswell, J. W & Plano Clark, V. L. (2011). Designing and conducting mixed methods research. (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage Publications Ltd.
- Dale Carnegie (2009). Bagaimana hendak mendapat kawan & mempengaruhi seseorang. Triple Print WMBP Sdn. Bhd: Selangor daripada <http://studentsrepo.um.edu.my/680/3/BAB2.pdf>
- Danial Zainal Abidin. (2009) Tip-tip cemerlang daripada Al Quran. Selangor, PTS Publication & Distributors Sdn. Bhd.
- Datuk Dr. Maznah Hamid (2006). Motivasi memburu kejayaan. Ar Risalah Product Sdn. Bhd: Kuala Lumpur
- Dolliger, M.J. (1995) Entrepreneurship: Strategies and Resources, Irwin Press, Boston.
- Dr. John Townsend (2009). Leadership Beyond Reason. Advantage Quest Publications: Selangor
- Eller SL, Lev LE, Feurer A (2014) Key components of an effective mentoring relationship: A qualitative study. Nurse Education Today 32,815-820.
- Fatimah Mohd Arshad. (1999). Kesan Krisis Ekonomi ke atas Sektor Pertanian Kertas Kerja yang dibentangkan dalam Seminar Bioindustri : Keusahawanan Pertanian Menjelang Abad 21, anjuran Fakulti Pertanian, Universiti Putra Malaysia, 2 Februari 1999.
- Fayolle, A` (2007). International entrepreneurship education. London : Elgar.
- Fiet, J.O. (2001a). The theoretical side of teaching entrepreneurship. Journal of Business Venturing, 16(1), 1-24.
- Foster, J. & Li, A. (2003). Individual differences in Learning entrepreneurship and their implications for web-based instruction in e business and e-commerce. British Journal of Education Technology 34(4), 455-465
- Fu, T. W., Ke, M. C. & Huang, Y. S. (2002). Capital Growth, Financing Source and Profitability of Small Businesses: Evidence from Taiwan Small Enterprise. Small Business Economics, 18(4), 257-67.
- Ghosh R, TGR Jr (2013) Career benefit associated with mentoring for mentors: A meta-analysis. Journal of Vocational Behavior 83,106-116.
- Given, L.M. (2008). *The Sage encyclopedia of qualitative reseach methods*. Los Angeles, Calif: Sage Publications.
- Habshah Bakar, Armanurah Mohamad, Norashidah Hashim Ooi Yeng Keat dan Syahrina Abdullah. 2012. Kajian Pengesanan Graduan Sarjana Muda Keusahawanan (SMK) 2012. Laporan Penyelidikan Geran LEADS. Kolej Perniagaan. Universiti Utara Malaysia.

- Hadid, W., & Mansouri, A. (2014). The lean-performance relationship in services: a theoretical model. *International Journal of Operations & Production Management*, 34(6), 750–785.
- Hadid, W., Mansouri, A., & Gallear, D. (2016). Is lean service promising? A socio-technical perspective. *International Journal of Operations & Production Management*, 36(6), 1–41.
- Hair, J. F. J., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2010). *Multivariate Data Analysis (Seventh)*. New Jersey: Prentice Hall.
- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2014). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Model (PLS-SEM)*. Sage Publications, Inc.
- Hair, J. F., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2011a). PLS-SEM: Indeed a silver bullet. *The Journal of Marketing Theory and Practice*, 19(2), 139–152.
- Hair, J. F., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2013). Partial least squares structural equation modeling: rigorous applications, better results and higher acceptance. *Long Range Planning*, 46(1–2), 1–12.
- Hair, J. F., Sarstedt, M., Hopkins, L., & G. Kuppelwieser, V. (2014). Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM). *European Business Review*, 26(2), 106–121.
- Hair, J. F., Sarstedt, M., Ringle, C. M., & Mena, J. A. (2012). An assessment of the use of partial least squares structural equation modeling in marketing research. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 40(3), 414–433.
- Hair, J., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2017). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modelling (PLS-SEM) (Second Edi)*. United States of America: Sage Publications, Inc.
- Hair, J., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2017). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modelling (PLS-SEM) (Second Edi)*. United States of America: Sage Publications, Inc.
- Hair, J., Money, A. H., Samaouel, P., & Page, M. (2007). *Research Methods for Business*. England: John Wiley & Sons Ltd.
- Halimah Harun dan Norasmah Othman, 2002. Kurikulum keusahawanan dalam program latihan guru untuk melahirkan usahawan pendidikan. *Proceedings Education For All*: 217-244.
- Henseler, J. (2017). Chapter 12: Partial least squares path modeling. In *Advanced Method for Modeling Markets* (pp. 361–381). Netherlands: Springer International Publishing.
- Henseler, J., & Chin, W. W. (2010). A comparison of approaches for the analysis of interaction effects between latent variables using partial least squares path modeling. *Structural Equation Modeling*, 17(1), 82–109.

- Henseler, J., & Sarstedt, M. (2013). Goodness-of-fit indices for partial least squares path modeling. *Computational Statistics*, 28(2), 565–580.
- Henseler, J., Hubona, G., & Ash, P. (2016). Using PLS path modeling in new technology research: updated guidelines. *Industrial Management & Data Systems*, 116(1), 2–20.
- Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2012). Using partial least squares path modeling in advertising research: basic concepts and recent issues. *Handbook of Research on International Advertising*, 576.
- Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2014). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 43(1), 115–135.
- Hisrich, R. D. and Peters, M. P. (1998) *Entrepreneurship* 4th Edition, McGraw Hill, Boston, Mass.
- http://justnickusahawan.blogspot.com/2011/04/konsep-keusahawanan_9115.html
diakses pada 27 Februari 2017.
- http://justnickusahawan.blogspot.com/2011/04/konsep-keusahawanan_9115.html
diakses pada 27 Mac 2018.
- <http://www.mara.gov.my> diakses pada 02 Jun 2018
- <http://www.themalaysianinsider.com/rencana/article/punca-denmark-menjadi-negara-paling-bahagia-di-dunia-muhammad-imran-ismail> diakses pada 06 Mac 2018
- <http://www.treasury.gov.my> diakses pada 29 Mei 2018
- <http://www.ukm.my/geografia/images/upload/2x.geografia-jun16-Khoong-edam.pdf>
- <https://ibrahimkomoo.com/2017/03/04/matlamat-pembangunan-lestari>
- <https://www.bharian.com.my> diakses pada 30 Mei 2018
- <https://www.bnm.gov.my> diakses pada 25 Mei 2018
- <https://www.intan.gov.my> diakses pada 14 Jun 2018 diakses pada 05 Mac 2018
- <https://www.intanbk.intan.my/iportal/index.php/ms/etp> diakses pada 14 September 2017
- https://www.researchgate.net/publication/267299048_Kerangka_Pembangunan_Masyarakat
- <https://www.usahawan.com/bebas-hutang/kepentingan-perancangan-kewangan.html/>

- Ishak Yussof, Khairunnisa Mardzuki, Zaimah Darawi, Mohd Shukri Hajinoor 2011, Faktor Keusahawanan dan Prestasi Kejayaan Usahawan Melayu di Pulau Langkawi, Kedah, Persidangan Kebangsaan Ekonomi Malaysia ke VI (PERKEM VI), Prosiding PERKEM VI, Jilid 2 (2011) 196 – 207 ISSN: 2231-962.
- Isma Addi Jumbri & Mohamad Zahir Zainudin (2011), Pembangunan modal insan dalam kalangan fakir dan miskin sebagai usahawan : Kajian kes di Lembaga Zakat Selangor, *Journal of Human Capital Development* 4(2) dimuat turun daripada <http://journal.utem.edu.my/index.php/jhed/article/viewFile/2297/1387>
- Ismail Ab. Wahab, Zarina Salleh & Siti Zahrah Buyong (2008). Panduan Memulakan Perniagaan, Shah Alam: Arah Publications.
- Jabatan Perangkaan Malaysia (2009), Siaran Khas Penyiasatan Tenaga Buruh Usahawan di Malaysia. Siri 4. Bil 1.
- Jabatan Perangkaan Malaysia (2011), Banci Ekonomi. Profil Perusahaan Kecil dan Sederhana.
- Jabatan Perangkaan Malaysia (2011). Banci Penduduk dan Perumahan 2010.
- Jamsari, J. (2010). Kajian Penerokaan Usahawan Ibu Tunggal di Negeri Perlis. Kedah: Universiti Utara Malaysia.
- Jansen, C. &. (1992). The founder's self-assessed competence and venture performance. *Journal of Business Venturing* 223-236.
- Jariah, M. (1998). Cabaran Sosial, Kebudayaan dan Politik dalam Pembangunan Usahawan Wanita Luar Bandar. International Seminar on Entrepreneurship Development for Rural Women and Poverty Alleviation, 24 - 25 Ogos 1998. Kuala Lumpur.
- Jasiman, A. (2005). Siri Perdagangan dan Keusahawanan: Menjadi Usahawan Berjaya. Kuala Lumpur: Jade Green Publications Sdn. Bhd.
- John W. Creswell, (2003) *Research Design Qualitative, Quantitative and Mixed Methods Approaches*, 2nd Edition (USA: Sage Publications. Inc., 2003), 213.
- Julia Preece (2005). "Poverty concept analysis." Paper work for the Centre for Research and Development in Adult and Lifelong Learning, Department of Adult and Continuing Education, University of Glasgow. Mitlin, D. (2003). "Addressing urban pov
- Kamarudin, M. F., Starr, K., Abdullah, A. N., & Husain, K. (2014). Communicating change in organizational restructuring: A grounded theory case study. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 155, 496-501.
- Kamus Dewan (2005). Edisi KeEmpat. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa & Pustaka.
- Kathy, P & Gareth, R. (2000). Coastwatch UK: a public participation survey. *Journal of Coastal Conservation* 6, 61-66.

- Kaviyarasu Elangkovan & Ahmed Razman bin Abdul Latiff. (2013). Bankruptcy: A Natural Phenomena Being Attacked On Malaysians'. *International Journal of Humanities and Management Sciences (IJHMS)*. Vol. 1, Issue 1. (2013) 2320-4044.
- Kock, N. (2014). Advanced mediating effects tests, multi-group analyses, and measurement model assessments in PLS-based SEM. *International Journal of E-Collaboration*, 10(March), 1–13.
- Kock, N., & Lynn, G. S. (2012). Lateral collinearity and misleading results in variance-based sem: an illustration and recommendations. *Journal of the Association for Information Systems*, 13(7), 546–580.
- Kollberg, B., Dahlgard, J. J., & Brehmer, P. (2006). Measuring lean initiatives in health care services: issues and findings. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 56(1), 7–24.
- Kongmanila, X. & Kimbara, T. (2007). Corporate financing and performance of SMEs:
- Krejcie, R. V. & Morgan, D. W. 1970. Determining sample size for research activities. *Educational and Psychological Measurement* 30: 607-610
- Kuratko, D. F. & Hodgetts, R. M. 2004. *Entrepreneurship: Theory, Process and Practice*.6. Ohio: South Western.
- Laman Web PKNK www.PKNK.gov.my diakses pada 26 Februari 2017
- Laman Web PKNK www.PKNK.gov.my diakses pada 26 Jun 2018
- Laporan Audit Dalam, PKNK, (2017)
- Laporan Bahagian Usahawan, PKNK, (2017)
- Laporan Penyelidikan Geran LEADS. Kolej Perniagaan. Universiti Utara Malaysia.
- Laporan Tahunan KTPC, (2016)
- Laporan Tahunan PKNK, 2017
- Laporan Unit Kawalan Kredit, PKNK (2017)
- Lee Boon Keng & Andy Ong. (2001). *Personal Financial Planning in Malaysia*. Singapore: AFPJ Pte Ltd
- Leedy, PD, & Ormrod, JE. (2005). *Practical research planning and design*. Prentice Hall, upper saddle River. NJ
- Lincoln, Y.S & Guba, E.G. (1986) *Naturalistic inquiry*. Newbury Park: Sage Publication.

Littunen, H. dan M.Virtanen, (2009), "Differentiating factors of venture growth: from statics to dynamics", *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, Vol. 15 (6), pp. 535-589.

Maklumat_di_Malaysia diakses pada 02 Januari 2018

Md Mohar et. al. (2001) Kajian perbandingan keusahawanan bangsa Melayu dan Cina di Johor Bahru. Prosiding Persidangan Kebangsaan Pertama Keusahawanan dan Perniagaan Kecil: Universiti Utara Malaysia

Megginson, W. L., Nash, R. C., Netter, J. M., and Schwartz, A. L., "The long-run return to investors in share issue privatization", *Financial Management*, 2000, Vol. 29, Issue. 1, pp.67-77

Megginson, W.L., Nash, R.C., Netter, J.M., & Schwartz, A.L., The long run return to investors in share issue privatization", *Financial Management*, 2000, Vol 29, Issue. 1, pp. 67-77

Mejar (B) Mohamad Qayyum A.Badaruddin (2017), SMASH kuasa minda usahawan. PS Potensi Enterprise. : Selangor

Mohamad Rashid Bin Abu Bakar. (2008) Tahap Kesampaian Bantuan Kewangan Dan Kredit Kerajaan (Bkkk) Terhadap Prestasi Perusahaan Kecil Dan Sederhana (Pks) Bumiputera Di Kedah. Universiti Sains Malaysia

Mohani Abdul, Kamarulzaman Ismail, Zainal Abidin Mohamed dan Abdul Jumaat Mahajar (2008). *Pembudayaan Keusahawanan*. Prentice Hall. Petaling Jaya: Selangor

Mohd Hassan Mohd Omar (2007) Faktor-faktor yang mempengaruhi kejayaan usahawan kredit mikro di Negeri Johor. [Cited 20 January 2015] Available from: <http://eprints.utm.my>

Mohd Majid Konting (1994). *Kaedah Penyelidikan Pendidikan*. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa Dan Pustaka, Kementerian Pendidikan Malaysia.

Mohd Nor Hakim, Y., Fakhrul Anwar, Z. & Mohamed Dahlan, I. (2015). *Entrepreneurship Education in Malaysia's Public Institution of Higher Learning- Review of Current Practices*.

Mohd Salleh, H. D. (2004). *Asas Keusahawanan*. Kuala Lumpur: Thomson Learning.

Mohd Shahriza Abdullah (2014) Arkib 26/3/2014 pengarang utusan.com.my jpt.mohe.gov.my diakses pada 20 Jun 2018

Mok Soon Sang (2010) *Penyelidikan dalam Pendidikan: Perancang dan Pelaksanaan Penyelidikan Tindakan*. Perak. Penerbitan Multimedia Sdn. Bhd.

Morgan, D. L. (1997). *Focus groups as qualitative research* (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage

- Morgan, D. L. (2007). Paradigms lost and pragmatism regained: Methodological implications of combining qualitative and quantitative methods. *Journal of Mixed Methods Research*, 1(1), 48–76.
- Mueller, V., Rosenbusch, N., & Bausch, A. (2013). Success Patterns of Exploratory and Exploitative Innovation: A MetaAnalysis of the Influence of Institutional Factors. *Journal of Management*, 39(6), 1606-1636.
- Musalme Muda, (2011). Kajian Terhadap Tahap Kesiediaan Keusahawanan Di Kalangan Bakal Usahawan Wanita Di Bawah Program Kementerian Pembangunan Wanita, Keluarga Dan Masyarakat. Thesis PHD, Universiti Utara Malaysia (2011)
- Natifah, A. K. (2006). Kecenderungan keusahawanan di kalangan pelajar jurusan perakaunan Kolej Matrikulasi Pulau Pinang. *Kompilasi Kertas Penyelidikan Pendidikan Program Matrikulasi*. Kementerian Pelajaran Malaysia.
- Nazni Noordin et. al. (2012). Bankruptcy Among Young Executives in Malaysia. *International Conference on Economics Marketing and Management IPEDR* Vol. 28. IACSIT Press, Singapore.
- Nor Aini Idris. (2009). *Ekonomi Malaysia ke arah pembangunan seimbang*. Penerbit Universiti Kebangsaan Malaysia (UKM), Bangi
- Nor Aishah Buang. 2002. *Asas Keusahawanan*, Kuala Lumpur: Penerbit Fajar Bakti Sdn.Bhd.
- Norasmah Othman. (2002). *Keberkesanan Program Keusahawanan Remaja di Sekolah Menengah*. PhD Thesis. Universiti Putra Malaysia.
- Norbaiti Tukiman & Ghazali Semil@Ismail (2010), *Cabaran Dan Faktor Kejayaan Usahawan Wanita Bumiputera Perusahaan Kecil Dan Sederhana (Pks) Di Negeri Melaka*
- Norhasni Binti Zainal Abiddin, 2000. *Pembayaran Balik Pinjaman Pelajaran Mara*. Master Sains Universiti Putra Malaysia
- Norita Deraman, Armanurah Mohamad, Habshah Bakar, Norashidah Hashim, Ong .Y.K., (2010). *Keusahawanan Teori dan Praktis* (ed. 2). Kuala Lumpur: Mc Graw Hill Education
- Nur Sa'adah, Muhamad Khairul Akmaliah Adham (2013). Keusahawanan Sosial sebagai Perkhidmatan Transformatif untuk Kesejahteraan Sosial. *Jurnal Pengurusan* 39(2013) 111 – 118
- Peng, D. X., & Lai, F. (2012). Using partial least squares in operations management research: a practical guideline and summary of past research. *Journal of Operations Management*, 30(6), 467–480.
- Preacher, K. J., & Hayes, A. F. (2008). Asymptotic and resampling strategies for assessing and comparing indirect effects in multiple mediator models. *Behavior Research Methods*, 40(3), 879–891.

- Radiah Abdul Kader, Mohd Rosli Bin Mohamad & Ab. Azid Hj. Che Ibrahim. (2009). Success factors for small rural entrepreneurs under the One-District-One Industry programme in Malaysia. *Contemporary Management Research*, 5(2), 147-162.
- Rajah Rasiah dan Ishak Shari, (2001). Market, Government and Malaysia's New Economic Policy, *Cambridge Journal of Economy* Vol. 25. Issue, 57-78
- Ramlee Mustafa & Nurul Huda Abdullah. (2011). Amalan Perniagaan Usahawan Tani IKS Bumiputera. *Kajian Usahawan Di Negeri Terengganu*
- Rancangan Malaysia Ke Sembilan 2006. Putrajaya: Unit Perancang Ekonomi.
- Rekha NK, Ganesh PM (2012) Do mentors learn by mentoring others? *International Journal of Mentoring and Coaching in Education* 1(3), 205-217. Ringle CM, Wende S, Will A (2005) *SmartPLS 2.0 (Beta)*. Hamburg: SmartPLS. Available from: <http://www.smartpls.de>.
- Rigdon, E. E., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2015). Structural modeling of heterogeneous data with Partial Least Squares. *Review Marketing and Research*, 7, 255–296.
- Ringle, C. M., Sarstedt, M., & Straub, D. (2012). A critical look at the use of PLS-SEM in MIS Quarterly. *MIS Quarterly (MISQ)*, 36(1).
- Robbins, D. (2009). *Understanding Research Methods: A Guide for The Public and Nonprofit Manager*. United States of America: CRC Press Taylor & Francis Group.
- Robinson, B.P., Stimpson, D.V., Huefner, J.C. & Hunt, H.K. (1991). An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Journal of Entrepreneurship Theory and Practice* 1 (54): 13-20.
- Ronkko, M., & Evermann, J. (2013). A critical examination of common beliefs about Partial Least Squares Path Modeling. *Organizational Research Methods*, 16(3), 425–448.
- Rosli Mahmood, Lily Julianti Abu Bakar, Mohamad, Yusop Mohd Jani, Muhammad Shukri Bakar, Norita Deraman, Norbia Zakaria, Syahrina Abdullah, Rosli Mohd Saad dan Azrain Nasyrah Mustapa (2007). *Prinsip-Prinsip Asas Keusahawanan*. Thomson: Singapore.
- Rosli Mahmood, A. N. (2010). *Prinsip-prinsip keusahawanan: Pendekatan gunaan*. Singapore: Cengage Learning.
- Rowe, M., Burn, J., & Walker, B. (2005). Small and medium enterprise clustering and collaborative commerce—a social issues perspective. *CRIC cluster conference. Beyond cluster-current practices & future strategies* 1 Ballarat, June 30-July 1, 2005.

- Roy, S., Tarafdar, M., Ragu-Nathan, T. S., & Marsillac, E. (2012). The Effect of Misspecification of Reflective and Formative Constructs in Operations and Manufacturing Management Research. *Electronic Journal of Business Research Methods*, 10(1), 34–52.
- Rozell, E.J., Scroggins, W.A., Amorós, J.E., Arteaga, M.E. & Schlemm, M.M. (2010). Entrepreneurship in specific cultural contexts: the role of training and development for entrepreneur-culture fit. *Journal for Global Business Education* 10, 51-71
- Rudy As & Maznah (2002). *Usahawan Bumiputera, Usahawan Sukkses*, Pustaka Wira Sdn Bhd.
- Rusdi Mustafa. (1991). *Ke Arah Usahawan Berjaya*. Kuala Lumpur: Tunas Ilmu Publications
- Rusdi Mustafa. (1991). *Ke Arah Usahawan Berjaya*. Kuala Lumpur: Tunas Ilmu Publications
- Saat Sulaiman (2008). *Usahawan cemerlang tip dan panduan keusahawanan*. Utusan Publication & Distributors Sdn. Bhd: Kuala Lumpur
- Saat Sulaiman (2008). *Usahawan cemerlang tip dan panduan keusahawanan*. Utusan Publication & Distributors Sdn. Bhd: Kuala Lumpur
- Sabita Marican. (2005). *Kaedah penyelidikan sains sosial*. Petaling Jaya, Selangor. Pearson Prentice Hall
- Sang, S., Lee, J., & Lee, J. (2010). E-government adoption in Cambodia; a Partial Least Squares approach. *Transforming Government: People, Process and Policy*, 4(2), 138–157.
- Sanusi Othman, “Dasar Ekonomi Baru dan Pencapaian Orang Melayu Di Kota” dalam buku *Pembangunan Di Malaysia: Perencanaan, Pelaksanaan dan Prestasi*, Kuala Lumpur: Persatuan Sains Sosial Malaysia, 2007, hal. 106.
- Sany Sanuri Mohd Mokhtar. (2007). *The Relationship Between Market Orientation and Quality Orientation and Its Impacts on the Performance of Malaysia Manufacturing Firms*. (Tesis PHD, Universiti Utara Malaysia, 2007).
- Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2007). *Research Methods for Business Students* (Fourth edi). Spain: Prentice Hall.
- Sekaran, U. (2003). *Research Methods for Business. A Skill Building Approach*. John Wiley & Sons, Inc.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2009). *Research Methods for Business: A Skill Building Approach*. (5th ed.). John Wiley, Ltd.
- Shah, R., & Goldstein, S. M. (2006). Use of structural equation modeling in operations management research: looking back and forward. *Journal of Operations Management*, 24, 148–169.

- Sham Sani. (2001). Developing urban sustainability indicators for Malaysia. Lestari Public Lecture, No 3. Bangi: Lestari (UKM).
- Shane, S. & Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *The Academy of Management Review*, 25(1), 217.
- Student UM repository. (2010). Teori – Teori Keusahawanan. Diperolehi pada Apr 25, 2010
- Suaibah. A.B., Azlah. M.A., Hishamuddin M.S., Rozeyta O., Syaharizatul N.M., Rosilla.M.J.2005. Aktiviti Keusahawanan Di Kalangan Ibu Tunggal Di Negeri Johor. Vot 71946. Universiti Teknologi Malaysia.
- Suraiya Ishak, Ahmad Rafliis, Amal Hayati Ishak (2012) Konsep dan amalan perniagaan sosial di Malaysia. *Manusia dan Masyarakat* 22, 55-70. Sinar Harian. (2018)
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2013). *Using Multivariate Statistics* (Sixth Edit). United States of America: Pearson Education.
- Temubual dengan Encik Norizham bin Ahmad, Pengurus Bahagian Pembangunan Usahawan, Perbadanan Kemajuan Negeri Kedah pada 22 Februari 2017
- Temubual dengan Tn Haji Syed Yussof bin Syed Othman, Ketua Pegawai Operasi, Perbadanan Kemajuan Negeri Kedah pada 20 Disember 2018
- Temubual dengan Tn Syed Muhammad Ezwar bin Syed Zain, Ketua Unit Kawalan Kredit, Perbadanan Kemajuan Negeri Kedah pada 15 Jun 2017
- Tenenhaus, M., Vinzi, V. E., Chatelin, Y. M., & Lauro, C. (2005). PLS path modeling. *Computational Statistics and Data Analysis*, 48(1), 159–205.
- The moderating effects of ownership types and management styles, *The Journal of the Malaysian Institute of Management*, 42(2), pp 119-133.
- Timmons, Jeffry A. 2004. *New venture creation: Entrepreneurship for the 21st century*. Irwin: US
- Tsang, K. K. (2012). The use of midpoint on likert scale: the implications for educational research. *Hong Kong Teachers' Centre Journal*, 11, 121–130.
- Uma Sekaran (2003), *Research Method for Business: A Skill Building Approach* Fourth Edition, River Street, Hoboken NJ: John Wiley.
- Unit Perancang Ekonomi. (2017). *Ukuran terkini sosio-ekonomi*. Putrajaya: Jabatan Perdana Menteri
- Urbach, N., & Ahleman, F. (2010). Structural equation modeling in information systems research using Partial Least Squares. *Journal of Information Technology Theory and Application*, 50(4), 427–441.

- Voss, C. A., Åhlström, P., & Blackmon, K. (1997). Benchmarking and operational performance: some empirical results. *International Journal of Operations & Production Management*, 17(10), 1046–1058.
- Wan Liz Ozman Wan Omar. (2000). *Mengurus Agenda Abad 21 Cabaran dan Persiapan Dalam Era Globalisasi*. Kuala Lumpur: Golden Book Centre Sdn. Bhd`
- Wan Mursyidah Wan Ismail. (2005). *Capital Structure of Malaysian Limited Companies*. Thesis submitted to graduate school of Universiti Utara Malaysia.
- Wattimena, Reza A.A. (2011). *Metodologi Penelitian Filsafat*. Kanisius. Yogyakarta.
- Wattimena, Reza A.A. (2011). *Metodologi Penelitian Filsafat*. Kanisius. Yogyakarta.
- Weng RH, Huang CY, Tsai WC, Chang LY, Lin SE, Lee MY (2010) Exploring the impact of mentoring functions on job satisfaction and organizational commitment of new staff nurses. *Health Services Research*.
- Widok, A. (2009). *Social Sustainability: Theories, Concepts, Practicability. Environmental Informatics and Industrial Environmental Protection: Concepts, Methods and Tools*.
- Wiklund, J. & Shepherd, D. (2005). Entrepreneurial orientation and small business performance: A configurational approach. *Journal of Business Venturing* 20(1): 71-91.
- Wong, K. K. (2013). 28/05 - Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) techniques using SmartPLS. *Marketing Bulletin*, 24, 1–32.
- Yusof, A.A. (2003). *Prinsip Keusahawanan*. Selangor: Prentice Hall Pearson.
- Zafir Mohd Makhbul & Fazilah Mohamad Hasun (2007). *Menjadi usahawan*. PTS Professional Publishing Sdn. Bhd: Kuala Lumpur
- Zafir Mohd Makhbul & Fazilah Mohamad Hasun (2007). *Menjadi usahawan*. PTS Professional Publishing Sdn. Bhd: Kuala Lumpur
- Zaidatol Akmaliah, L. P. (2007). *Usahawan dan Keusahawanan: Satu Perspektif Pendidikan*. Penerbit Universiti Putra Malaysia.
- Zaini Ujang (2010) *Minda Lestari: Pembangunan Negara dan Pemuliharaan Alam Sekitar* Penerbit Universiti Teknologi Malaysia Press
- Zikmund, W.G (2000). *Business Research Methods* (6th ed) Forth Worth Texas: The Dryden Press
- Zulkifli Osman (2009). “Masalah Semasa Dasar Ekonomi Baru” Nik Hashim Mustapha dan Zulkifly Osman, *Dasar Ekonomi Malaysia*, Bangi: Penerbit UKM.

Zuraidah Ahmad. (2009). Impact of Capital Structure on Firm Operating Performance.
M.Sc. (Management). Thesis submitted to graduate school of Universiti Utara
Malaysia.





LAMPIRAN



LAMPIRAN I: Soal Selidik

No Siri:

--	--	--	--

**KOLEJ UNDANG-UNDANG KERAJAAN DAN PENGAJIAN
ANTARABANGSA
UNIVERSITI UTARA MALAYSIA**

**BORANG SOAL SELIDIK
ISU-ISU PROGRAM PEMBIAYAAN DANA USAHAWAN OLEH
PERBADANAN KEMAJUAN NEGERI KEDAH (PKNK)**

Tuan/Puan,

Saya sedang menjalankan kajian seperti tajuk di atas sebagai memenuhi keperluan Sarjana Pengurusan Awam. Anda telah dipilih sebagai responden dalam kajian ini. Semua maklumat yang diterima adalah SULIT dan akan digunakan untuk tujuan akademik sahaja. Justeru, saya memohon anda melapangkan masa untuk menjawab SEMUA soalan yang diberikan. Kerjasama anda amat dihargai dan didahului dengan ucapan terima kasih.

Salam hormat.

Penyelidik,

SAIDAH BINTI MD ALWI

NO MATRIK : 822293

NO HP: 018-9424868

Nama : _____
Responden

Alamat : _____
Responden

No Telefon : _____
Responden

Tarikh : _____

BAHAGIAN A : DEMOGRAFI

Arahan: Sila tandakan (/) pada ruangan yang disediakan

1. Jantina

☐ Lelaki ☐ Perempuan

2. Umur

25-30 ☐ 36 – 40 ☐ 46- 50 ☐
31-35 ☐ 41-45 ☐ 50 ke atas ☐

3. Taraf Perkahwinan

☐ Bujang ☐ Berkahwin ☐ Lain-Lain

4. Kelayakan Akademik

☐ Sekolah rendah ☐ STPM ☐ Master/PhD
☐ SRP/PMR ☐ Diploma ☐ Lain-lain sila nyatakan
☐ MCE/SPM ☐ Ijazah

5. Pengalaman sebagai Usahawan

6 bulan – 2 tahun ☐ 4 tahun – 5 tahun ☐
2 tahun – 3 tahun ☐ 5 tahun ke atas ☐

BAHAGIAN B : MAKLUMAT PERNIAGAAN DAN PENGURUSAN KEWANGAN

Sejauh manakah anda menilai prestasi perniagaan anda berdasarkan terhadap perkara-perkara berikut.

1. Jenis Perniagaan:

☐ Makanan/Minuman ☐ Kosmetik ☐
☐ Perniagaan Runcit ☐ Perkhidmatan ☐
☐ Lain-lain

2. Sejarah Perniagaan :

- ☐ Perniagaan warisan keluarga ☐ Perkongsian
☐ Usaha Sendiri ☐ Lain-lain

3. Berapakah modal :

- ☐ Bawah RM50,000
☐ 51,000 - RM100,000
☐ RM101,000 hingga RM500,000
☐ RM501,000 ke atas

4. Modal permulaan untuk memulakan perniagaan anda

- ☐ Simpanan ☐ Pinjaman Bank ☐ Bantuan agensi kerajaan
☐ Keluarga ☐ Kawan
☐ Dana Usahawan PKNK

5. Margin Keuntungan Sebulan :

- ☐ RM1000.00 – RM2,000.00
☐ RM2,001.00 – RM4,000.00
☐ RM4,001.00 ke atas

6. Pasaran produk / perkhidmatan anda ?

- ☐ Pasaran tempatan ☐ Pasaran tempatan dan luar negara
☐ Pasaran luar negara

7. Di manakah lokasi perniagaan anda

- ☐ Pusat Bandar ☐ Kawasan Kampung
☐ Bandar Kecil ☐ Lebih Dari Satu Kawasan

8. Bilangan Pekerja

- ☐ Bawah 10 orang ☐ 11-20 orang ☐ 21- 50 orang
☐ 51- 100 orang ☐ 100 orang ke atas

9. **Apakah anda mengalami kesukaran dengan bank/agensi kerajaan bagi mendapatkan kemudahan pembiayaan**

☐ Ya ☐ Tidak

10. **Jika YA, apakah kesukaran yang anda hadapi dengan bank/agensi kerajaan (Boleh tanda lebih dari satu)**

- ☐ Memohon penjamin tambahan
☐ Memohon cagaran yang lebih tinggi
☐ Penolakan cadangan penjadualan atau struktur semula
☐ Meningkatkan kadar faedah / kadar keuntungan
☐ Kelewatan dalam kelulusan/pengeluaran wang pinjaman
☐ Pemotongan had kredit
☐ Lain-lain sila nyatakan

- 13 **Adakah anda menggunakan kemudahan pembiayaan yang disenaraikan di bawah dalam tempoh lepas dan sekarang**

- ☐ Pembiayaan peribadi dari institusi kewangan
☐ Kad kredit persendirian
☐ Pinjaman mudah / geran Kerajaan
☐ TEKUN
☐ Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM)
☐ Dana dari keluarga dan rakan
☐ Dana dalaman syarikat/ firma
☐ Koperasi Kerajaan
☐ Pajak gadai/ Ar Rahnū
☐ Modal teroka (VC)
☐ Pelabur pelaburan swasta
☐ Pemberi pinjaman wang berlesen
☐ Pemberi pinjaman wang tidak berlesen
☐ Lain-lain sila nyatakan

BAHAGIAN C : SIKAP DAN ISU YANG DIHADAPI OLEH PESERTA DALAM MEMBUAT PEMBAYARAN SEMULA DANA USAHAWAN PKNK

Sila Tandakan (/) Pencapaian Perniagaan Anda Menurut Skala Berikut :-

SIKAP DAN ISU YANG DIHADAPI OLEH PESERTA DANA USAHAWAN PKNK		Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Biasa	Setuju	Sangat Setuju
		1	2	3	4	5
1.	Saya berjaya mempunyai hubungan yang baik dengan agensi kerajaan yang ada kaitan dengan perniagaan yang saya lakukan					
2.	Saya berjaya menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan/pembekal sentiasa bersikap positif					
3.	Saya membuat belanjawan sebelum membuat perbelanjaan bagi memastikan pembelian tidak melebihi belanjawan					
4.	Saya sentiasa bersikap jujur dan bersopan semasa urusan dengan pelanggan					
5.	Saya mementingkan kualiti produk dan perkhidmatan yang mesra pelanggan					
6.	Saya berjaya menerapkan penggunaan teknologi baru dan terkini					
7.	Saya sentiasa berfikir terbuka dan berani mengambil risiko untuk berjaya dalam perniagaan					
8.	Saya meneroka dan mempromosikan pasaran produk ke peringkat globalisasi agar produk tempatan dapat bersaing					
9.	Saya bimbang tindakan undang-undang akan dikenakan sekiranya gagal menjelaskan pinjaman dana PKNK					
10.	Perniagaan saya mempunyai perancangan kewangan yang sistematik dalam operasi harian					
11.	Saya tidak kisah sekiranya kegagalan pembayaran semula mempengaruhi 'CTOS dan "CCRIS'					
12.	Saya mempunyai masalah dalam membuat pembayaran semula pinjaman dana dengan PKNK					
13.	Saya tiada masalah dalam membuat pembayaran semula pinjaman dana PKNK					

14.	Saya membuat bayaran kepada wakil dari Unit Kawalan Kredit (UKK) yang membuat kutipan setiap hujung bulan					
15.	Saya membuat bayaran secara online kerana ianya memudahkan saya					
16.	Bayaran dapat dijelaskan setiap bulan dan tiada tunggakan					
17.	Saya risau jika bayaran bulanan pinjaman tidak dapat dijelaskan					
18.	PKNK memudahkan saya dalam urusan pembayaran balik pinjaman dana usahawan					

BAHAGIAN D : PROGRAM DAN LATIHAN ANJURAN PKNK KEPADA USAHAWAN PKNK

Sila Tandakan (/) Pencapaian Perniagaan Anda Menurut Skala Berikut :-

Sikap Usahawan Dalam Pembayaran Semula Pinjaman Dana		Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Biasa	Setuju	Sangat Setuju
		1	2	3	4	5
1.	Saya telah mengikuti program lawatan ke luar negara yang dianjurkan oleh PKNK kepada usahawan					
2.	Saya mengikuti program Coaching & Mentoring PKNK bagi membantu saya mempelajari ilmu perniagaan					
3.	Saya telah mengikuti latihan keusahawanan PKNK bagi memotivasikan diri dalam dunia perniagaan					
4.	Saya menyewa premis yang disediakan oleh PKNK					
5.	Saya telah mengikuti Bengkel Keusahawanan yang telah disediakan oleh PKNK					
6.	Saya telah menghadiri kursus Teknologi Maklumat untuk mempromosikan perniagaan saya di Media Sosial					
7.	Saya telah menyertai dalam Pameran yang telah dianjurkan oleh PKNK dan Kerajaan Negeri Kedah bagi tujuan promosi perniagaan saya.					
10.	Dana Usahawan PKNK membantu saya meningkatkan perniagaan saya					

11.	Adakah anda memerlukan khursus daripada PKNK mengenai peluang perniagaan					
12.	Adakah anda memerlukan kursus daripada PKNK mengenai cara penjenamaan dan pembungkusan (packaging)					
13.	Adakah anda memerlukan kursus daripada PKNK mengenai cara penjenamaan dan pembungkusan (packaging)					
14.	Adakah anda memerlukan nasihat PKNK mengenai peluang perniagaan dan akses pemasaran dalam perniagaan anda					
15.	Adakah anda perlu mendapatkan khidmat nasihat daripada Institusi Kewangan atau Agensi kerajaan bagi masalah kewangan anda					

BAHAGIAN E: KEJAYAAN PEMBAYARAN SEMULA DANA USAHAWAN PKNK

Sila Tandakan (/) Pencapaian Perniagaan Anda Menurut Skala Berikut :-

Kejayaan Pembayaran Balik Dana Usahawan PKNK		Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Biasa	Setuju	Sangat Setuju
		1	2	3	4	5
1.	PKNK sentiasa mengambil berat akan pembangunan perniagaan yang dilakukan di bawah Program Dana Usahawan					
2.	PKNK sentiasa bersedia untuk bekerjasama sekiranya terdapat masalah timbul dalam kalangan usahawan					
3.	Warga kerja PKNK di bawah Program Dana Usahawan sentiasa membantu peserta program					
4.	Secara keseluruhannya Program Dana Usahawan PKNK berjaya membantu usahawan seperti saya					
5.	Warga kerja PKNK bersikap mesra pelanggan					
6.	Warga kerja PKNK membantu sekiranya usahawan mempunyai masalah					
7.	Warga kerja PKNK bersedia mendengar dan sabar melayani karenah usahawan					
8.	Unit Kawalan Kredit (UKK) PKNK menyediakan penjadualan semula kepada peminjam yang mempunyai tunggakan melebihi 6 bulan					

9.	Sistem Pemberian Dana Usahawan PKNK tidak telus dan menyulitkan					
10.	Kaedah pembayaran Dana Usahawan PKNK Tidak Sistematis					
11.	Perjanjian Pinjaman PKNK tidak terikat dengan CTOS dan CCRIS					
12.	Pinjaman Dana Usahawan PKNK mudah diperolehi					

Sekian, Terima Kasih....



LAMPIRAN II: Ujian SPSS

		Mean_Kejayaan. Pembayaran.Semula	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9
Mean_Kejayaan. Pembayaran.Semula	Pearson Correlation	1	.364**	.195**	.295**	.390**	.284**	.249**	.362**	.292**	.240**
	Sig. (2-tailed)		.000	.006	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.001
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C1	Pearson Correlation	.364**	1	.502**	.440**	.509**	.575**	.448**	.472**	.281**	.153*
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.031
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C2	Pearson Correlation	.195**	.502**	1	.508**	.446**	.328**	.540**	.456**	.339**	.434**
	Sig. (2-tailed)	.006	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C3	Pearson Correlation	.295**	.440**	.508**	1	.679**	.632**	.778**	.834**	.500**	.430**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C4	Pearson Correlation	.390**	.509**	.446**	.679**	1	.570**	.713**	.658**	.502**	.366**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C5	Pearson Correlation	.284**	.575**	.328**	.632**	.570**	1	.686**	.708**	.495**	.311**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C6	Pearson Correlation	.249**	.448**	.540**	.778**	.713**	.686**	1	.762**	.559**	.411**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C7	Pearson Correlation	.362**	.472**	.456**	.834**	.658**	.708**	.762**	1	.514**	.449**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C8	Pearson Correlation	.292**	.281**	.339**	.500**	.502**	.495**	.559**	.514**	1	.713**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C9	Pearson Correlation	.240**	.153*	.434**	.430**	.366**	.311**	.411**	.449**	.713**	1
	Sig. (2-tailed)	.001	.031	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200

		C10	C11	C12	C13	C14	C15	C16	C17	C18
Mean_Kejayaan. Pembayaran.Semula	Pearson Correlation	.337**	.320**	.017	.209**	.265**	.438**	.323**	.435**	.390**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.806	.003	.000	.000	.000	.000	.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C1	Pearson Correlation	.288**	.498**	-.113	.189**	.157*	.314**	.164*	.234**	.307**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.111	.007	.027	.000	.020	.001	.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C2	Pearson Correlation	.430**	.460**	-.044	.265**	.158*	.280**	.263**	.184**	.310**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.540	.000	.026	.000	.000	.009	.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C3	Pearson Correlation	.382**	.729**	-.102	.264**	.210**	.499**	.266**	.537**	.454**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.152	.000	.003	.000	.000	.000	.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C4	Pearson Correlation	.371**	.600**	-.037	.137	.115	.540**	.189**	.420**	.561**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.606	.053	.104	.000	.007	.000	.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C5	Pearson Correlation	.256**	.704**	-.083	.227**	.216**	.529**	.214**	.416**	.485**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.240	.001	.002	.000	.002	.000	.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C6	Pearson Correlation	.375**	.732**	-.107	.361**	.144*	.552**	.265**	.462**	.432**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.132	.000	.041	.000	.000	.000	.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C7	Pearson Correlation	.342**	.741**	-.102	.288**	.296**	.581**	.303**	.554**	.502**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.152	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C8	Pearson Correlation	.508**	.486**	.100	.236**	.235**	.568**	.248**	.503**	.378**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.161	.001	.001	.000	.000	.000	.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C9	Pearson Correlation	.421**	.348**	.003	.250**	.408**	.377**	.298**	.433**	.459**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.966	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200

		Mean_Kejayaan. Pembayaran.Semula	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9
C10	Pearson Correlation	.337**	.288**	.430**	.382**	.371**	.256**	.375**	.342**	.508**	.421**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C11	Pearson Correlation	.320**	.498**	.460**	.729**	.600**	.704**	.732**	.741**	.486**	.348**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C12	Pearson Correlation	.017	-.113	-.044	-.102	-.037	-.083	-.107	-.102	.100	.003
	Sig. (2-tailed)	.806	.111	.540	.152	.606	.240	.132	.152	.161	.966
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C13	Pearson Correlation	.209**	.189**	.265**	.264**	.137	.227**	.361**	.288**	.236**	.250**
	Sig. (2-tailed)	.003	.007	.000	.000	.053	.001	.000	.000	.001	.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C14	Pearson Correlation	.265**	.157**	.158*	.210**	.115	.216**	.144*	.296**	.235**	.408**
	Sig. (2-tailed)	.000	.027	.026	.003	.104	.002	.041	.000	.001	.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C15	Pearson Correlation	.438**	.314**	.280**	.499**	.540**	.529**	.552**	.581**	.568**	.377**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C16	Pearson Correlation	.323**	.164*	.263**	.266**	.189**	.214**	.265**	.303**	.248**	.298**
	Sig. (2-tailed)	.000	.020	.000	.000	.007	.002	.000	.000	.000	.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C17	Pearson Correlation	.435**	.234**	.184**	.537**	.420**	.416**	.462**	.554**	.503**	.433**
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.009	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C18	Pearson Correlation	.390**	.307**	.310**	.454**	.561**	.485**	.432**	.502**	.378**	.459**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200

		C10	C11	C12	C13	C14	C15	C16	C17	C18
C10	Pearson Correlation	1	.325**	.041	.485**	.287**	.385**	.409**	.383**	.298**
	Sig. (2-tailed)		.000	.564	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C11	Pearson Correlation	.325**	1	-.113	.258**	.235**	.546**	.300**	.470**	.629**
	Sig. (2-tailed)	.000		.111	.000	.001	.000	.000	.000	.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C12	Pearson Correlation	.041	-.113	1	.022	.033	-.009	.052	-.031	-.061
	Sig. (2-tailed)	.564	.111		.757	.640	.903	.462	.667	.387
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C13	Pearson Correlation	.485**	.258**	.022	1	.528**	.411**	.542**	.281**	.252**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.757		.000	.000	.000	.000	.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C14	Pearson Correlation	.287**	.235**	.033	.528**	1	.399**	.504**	.305**	.422**
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.640	.000		.000	.000	.000	.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C15	Pearson Correlation	.385**	.546**	-.009	.411**	.399**	1	.570**	.666**	.515**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.903	.000	.000		.000	.000	.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C16	Pearson Correlation	.409**	.300**	.052	.542**	.504**	.570**	1	.393**	.438**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.462	.000	.000	.000		.000	.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C17	Pearson Correlation	.383**	.470**	-.031	.281**	.305**	.666**	.393**	1	.417**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.667	.000	.000	.000	.000		.000
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200
C18	Pearson Correlation	.298**	.629**	-.061	.252**	.422**	.515**	.438**	.417**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.387	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	200	200	200	200	200	200	200	200	200

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).